260 خطوة لتزيد ثقتك بنفسك



ابراهيم الفقيه

الحرية للنشر والتوزيع



٢٦٠ خطوة لتزيد ثقتك بنفسك

إعداد

إبراهيم الفقيه

الحرية للنشر والتوزيع

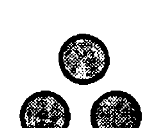
3 ميدان عرابى وسط البلد - القاهرة

0123877921 - 25745679

اسم الكتـــاب	٢٦٠ خطوة لتزيد ثقتك بنفسك
تـــألــيـــف	إبراهيم الفقيه
الـنـاشـــــر	الحرية للنشر والتوزيع ٣ ميدان عرابى وسط البلد ـ القاهرة ت: ٢٢٦١٥٦٤٦ ـ ٢٥٧٤٥٦٧٩ م: ١٢٢٣٨٧٧٩٢١.
رقـم الإيـداع	٢٠٠٨/٥٣٤٦
الترقيم الدولى	977 - 373 - 363 -12

الحريـــة
للنشر والتوزيع
3 ميدان عرابى وسط البلد ـ القاهرة
0123877921 - 25745679

٢٦٠ خطوة لتزيد ثقتك بنفسك



٢٦٠ خطوة لتزيد ثقتك بنفسك

تعريف الشخص الواثق والشخص غير الواثق بنفسه فى خطوات

من هو الشخص الواثق من نفسه؟

إن الشخص الواثق:

١- يشعر بالأحقية فى العيش وبسعادة ونجاح.

٢- يحترم نفسه ويقدر اجتهاداتها.

٣- لا يتأثر كثيراً باحباطات الآخرين له.

٤- لديه يقين أو قناعة قوية بأفكاره وقناعاته.

٥- لديه نظرة واسعة «ذات وفرة» تجاه الحياة.

٦- يعى ما حوله جيداً.

٧- لا يخاف من تحمل المسئولية.

٨- لديه أهداف واضحة بالنسبة له.

كل نقطة من هذه النقاط سوف نتطرق لها فى موضوعنا الثرى هذا من خلال استعراض الطرق العملية للحصول على ثقة عالية بالنفس إن شاء الله.

من هو الشخص غير الواثق من نفسه؟

بالمقابل فإن الشخص غير الواثق من نفسه:

١- لا يشعر بأنه يستحق العيش بسعادة أو العيش بنجاح.. هو يشعر أن السعادة من نصيب آخرين أكثر منه نجاحا أو أفضل منه مكانة، أو يشعر أن النجاح من نصيب آخرين كافحوا منذ الصغر أو كافح عنهم آباؤهم، أو قد يشعر بأن أحدا لا يستحق السعادة والنجاح بتاتاً.

٢- غير الواثق لا يقدر نفسه.. هو فى أعماق نفسه لا يحترم نفسه، ويلوم نفسه على اجتهادات وقرارات خاطئة فى حياته، ولربما استمر فى تأنيب على حادثة مضت فى الماضى.

٣- غير الواثق يهتز أو يتأثر من أقل نقد أو إحباط يأتى من الآخرين.. يومه سلسلة من الاحباطات.

٤- غير الواثق متردد ومتشكك.. لديه قناعات وأفكار سلبية تجاه الحياة والمجتمع والناس، فهو يتردد كثيراً فى اتخاذ القرارات، كما أنه يحمل فكرة مشوشة عن الناس والمجتمع، فهو بسبب ضعفه فى الداخل كثير النقد أو الغضب أو التذمر.



الطريق إلى القوة والثقة

الإملاك والتقدم

الثقة بالنفس تجعلك تمتلك ما تريد، عندهم العلم ما بالنا لا نمتلكه ولا نتقدم فنأخذه، ما بالنا لا نستطيع أن ننقلع! ما بالنا نظل مطأطأين رؤوسنا ننتظر غيرنا ان يحل مشكلاتنا وأن يصنع لنا مركباتنا وأن يعد لنا كل أسباب حياتنا! ونحن لا نتقدم لأن هناك هزيمة نفسية، لأن هناك عدم ثقة بالنفس، يقولون كيف يمكن أن يكون عندنا المصانع والقوة والذرية، مستحيل لماذا لأنهم كسروا وحطموا فى أنفسهم الثقة والقوة التى يعتزون بها فى أنفسهم فلن يستطيعوا حينئذ أن يتقدموا ولا يستطيعون من باب أولى أن يمتلكوا ولا أن يغيروا.

لعلى وأنا أتحدث إليكم أذكر هذه المعانى الثلاثة أعيد إليها أمثلة من سير أصحاب النبى ﷺ ومن أول عناصر الأهمية، ماذا كان أصحاب النبى ﷺ قبل إسلامهم وإيمانهم، قوم جاهليون يعبدون الأصنام من تمر ثم يأكلونها، قوم جاهليون عندهم عصبيات وعنجهيات وطبقيات وقوميات، ليس لهم ذكر فى التاريخ، ليس عندهم أمل ولا طموح، يخافون من أعدائهم القوى الكبرى تسيطر عليهم بل أذيالهم من الغساسنة والنماذرة يسيرونهم كيف يشاءون، ثم جاء الإسلام والإيمان غير أولئك الناس ووثقوا بأنفسهم بعد إيمانهم بربهم، عرفوا أن عندهم من القوة والقدرة ما يستطيعون أن يكونوا سادة الدنيا كلها، مع أنهم كانوا فى الصحراء القاحلة، مع أنهم لم يكن عندهم أى شىء من أسباب المادة والقوة، ولكنهم بعد إيمانهم بالله وثقوا بأنفسهم فقال قائلهم وهو ربعى بن عامر مقالته المشهورة المعروفة: «جئنا لنخرج الناس من عبادة العباد إلى عبادة رب العباد، ومن جور الأديان إلى عدل الإسلام، ومن ضيق الدنيا إلى سعة الدنيا والآخرة».

ماذا كان عندهم لم يكن عندهم شىء إلا إيمانهم بالله - عز وجل - وثقتهم بأنفسهم المعتمدة على منهج الله سبحانه وتعالى، وعندما نقول الثبات والمواجهة أمام هذه الهجمات الشرسة، وأمام هذا التضليل العظيم وأمام المسخ الفكرى والغزو الذى يحيط بالأمة وأبنائها وشبابها على وجه الخصوص، قد وقع ذلك فى عهد الصحابة رضوان الله عليهم، لكن ثقة النفس والبناء المحكم لها هو الذى صد تلك الهجمات.

مقومات الأهمية فى الإنسان ذاته

١- السكينة والاستقرار

الواثق بنفسه ليس عنده تبديد لجهده ووقته، الذى ليس عنده ثقة بالنفس يبدأ بعمل ثم يتردد فيتركه ويبدأ فى غيره، ثم ينقضه فيضيع وقته ويبدد جهده، وكثيراً ما يمشى فى قضية ويتوقف عاجزاً فيصيبه من الإحباط ما يصيبه، أما الواثق بنفسه المعتمد على ربه، فإن نفسه مطمئنة وساكنة وعنده وضوح فى رؤيته، يستطيع به أن يسير إلى ما يريد.

٢- الفائدة والانتفاع

فمن وثق بنفسه استطاع أن ينجز شيئاً بنفسه الذى يثق بنفسه، فيقول أريد أن أنال وظيفة معينة حتى اكتسب منها رزقاً معيناً أستطيع به أن أعيش فى حياتى ونحو ذلك، يتقدم إلى هذا ويعمل ويثق بنفسه ويصل، أما الضعيف فيقول: ماذا أستطيع أن أعمل؟ لا يمكن أن أنال وظيفة.. لايمكن أن أتخرج.. لا يمكن أن أفعل.. لا يمكن أن أصنع، فلا يستطيع أن ينجز شيئاً فضلاً عن أن يفيد الآخرين.

٣- القدوة والتأثير

الواثق بنفسه لا يكتفى بأنه قد حصل السكينة والاستقرار، ولا أنه حقق لنفسه الفائدة والانتفاع بل ينتصب قدوة لغيره ومؤثراً فى غيره، يحفز الناس ويقودهم إلى أن يتحركوا وأن يبذلوا وأن يعملوا.

الطريق إلى الثقة بالنفس

وهذه كما قلت ومضات سريعة، والممارسة هى المحك الحقيقى والتدريب العملى الذى نحتاج إليه بعد المعرفة النظرية:

الخطوة الأولى: الإيمان والمبدأ

أعظم شىء يسيطر على المبدأ هى المبادىء والعقائد، حتى ولو كانت منحرفة، نحن نعرف ونعلم أن هناك أناساً على غير العقيدة الإسلامية والإيمان الصحيح، لكنهم يبذلون أموالهم فداءً لتلك العقائد الباطلة، لأن أى اعتقاد ينعقد عليه القلب وتنطوى عليه النفس، يجعل فى صاحبه من القوة فى التشبث به والدفاع عنه والتضحية لأجله، ما لا يمكن أن يكون مع غيره، وانظر إلى واقع العالم اليوم تجد كثيراً من الفئات التى تضحى وتبذل وتزهق أرواحها وذلك لأجل فكرتها ومذهبها، نحن نقول: إن إيماننا بالله - عز وجل - هو الإيمان الحق، وإسلامنا له - سبحانه وتعالى - هو الدين الحق.. يعطينا أعظم أسباب القوة والثقة بالنفس من وجوه متعددة.

بواعث الإيمان المقوية للثقة بالنفس

أ- الوضوح والثبات

أعظم شىء يعين النفس على الثقة ويغرس فيها هذا المبدأ هو الوضوح فى الرؤية والثبات والاستقرار لها ونحن فى الايمان قد أكرمنا الله بذلك، نعرف الغاية التى لأجلها خلقنا، ونعرف الطريق الذى يوصلنا إلى تلك الغاية، ليس عندنا حيرة ولا اضطراب ولاشك ولا تردد فى مثل هذه المسألة وهذا يكسبنا ثقة عظيمة فى نفوسنا، لأننا نعرف حقيقة هذه الحياة وحقيقة ما فيها وحقيقة ما يأتى بعدها، ليس عندنا ذلك التخبط الذى يقوله القائل:

جئت لا أدرى من أين ولكنى أتيت

ولقد أبصرت قدامى طريقاً فمشيت

ولماذا لست أدرى لست أدرى؟

هذه الحيرة والتخبط ليست عندنا بفضل الله عز وجل، ثم يعطينا الإيمان والمبدأ الإسلامى.

ب- هى التوازن والاعتدال

الايمان والإسلام يعطينا نظرة صحيحة متوازنة لكل شىء فى هذه الحياة، ومن أهم هذه النقاط فى التوازن، بين الدنيا والآخرة، نحن لا نغرق فى دنيانا، ولكننا لا ننساها، ونحن لا ننقطع لأخرانا، ولكننا أيضاً لا نغفل عنها، الله - عز وجل - يقول: ﴿وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الآخِرَةَ وَلا تَنسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِن كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ﴾.

بينت لنا أحاديث النبى ﷺ حقيقة الدنيا وحقيقة نظرتنا إليها، وحقيقة تعاملنا معها، فلا نميل ميلاً إلى الدنيا، ولا نميل ميلة ننقطع بها عنها، فكلا طرف الأمور ذميم، وقد بين لنا ذلك النبى ﷺ وحذر منه أصحابه - رضوان الله عليهم - ترك الدنيا كلها بحلالها وبما أقر الله عز وجل فيها من الطيبات، هو أمر مرفوض فى شريعتنا، كما نعرف من قصة النفر الثلاثة الذين عزموا على ترك الدنيا: فقال أحدهم: أما أنا فأصوم ولا أفطر، وقال الآخر: وأما أنا فلا أنام الدهر، وقال الثالث: وأما أنا فلا أتزوج النساء، فقال لهم الرسول ﷺ: «أما أنا فأصوم وأفطر، وأنام وأصلى، وأتزوج النساء، فمن رغب عن سنتى فليس منى».

هذا التوازن يعطينا ثقة فى نفوسنا واستقراراً فيما يفيدنا ويعيننا، لسنا كالذين يسيرون وراء الدنيا، ليس لهم هم غيرها، فيكون حالهم كالذى يشرب من ماء البحر.. ماء البحر مالح كلما ازددت شرباً منه كلما ازددت عطشاً، وهؤلاء ينظرون إليهم الذين يجرون وراء الدنيا من الماديين والغربيين ونحوهم، يغذون الخطى وراءها، ثم لا يجدون فيها إلا ذلك السراب، الذى يسيرون وراءه، حتى إذا وصلوا إليه لم يجدوه شيئاً ورأوا سراباً آخر وانتقلوا إليه، فيظلون يدورون كما يدور الحمار فى الرحى، دون أن يجد شيئاً فيه بلغة لهم أو يفىء إلى نفوسهم الثقة واليقين، وإن كانت عندهم بعض مظاهر النجاح الدنيوى لبعض ما أخذوا من أسباب هذه الحياة.

ج- التحفيز والانطلاق

الإيمان شعلة حياة وشعلة قوة وجذوة حماسة هى التى تدفع الإنسان لكى يعمل ولكى يواجه، ولكى يثرى هذه الحياة، إيماننا بالله سبحانه وتعالى يجعلنا واثقين بنصره يجعلنا واثقين بأن وراء هذه الحياة الدنيا مثوبة وأجراً أو عقاباً أو عذاباً والعياذ بالله، هو الذى يجعلنا ننطلق نريد أن نحصل شيئاً لدنيانا وشيئاً لما وراء دنيانا، أما الذى يفقد هذا المبدأ وهذا الاعتقاد، فإنه لا يجد شيئاً يولد له الطاقة ولا يعطيه القوة ولا يبث فى نفسه العزيمة ولا يصب فى عروقه القوة التى ينطلق بها إلى كثير وكثير مما يحتاجه فى هذه الحياة، كيف انطلق أصحاب النبى ﷺ فى هذه الحياة؟.. كيف انطلق المسلمون فى صورة رائعة كان يحدوهم فيها الايمان ويشدهم إليها كل ما ورد فى هذا الايمان من الآمال والطموحات فى هذه الدنيا وفيما وراء هذه الدنيا.

د- الأمل والتفاؤل

كثيرة هى الأمور التى تعارض ما نريد، كثيرة هى المصائب التى تحل بنا، كثيرة هى العقبات التى تقطع طريقنا، هل يستسلم لها المؤمن؟ هل يضعف أمامها؟ هل يتصدع بنيان نفسه؟ إن إيمانه بقضاء الله وقدره يجعله قوياً، يجعله ينظر إلى ما وراء ذلك، ألم نر النبى ﷺ وهو محاصر يوم الخندق وقد أصابه وأصاب أصحابه شدة الخوف وشدة الجوع وهو فى هذه المحنة يقول لأصحابه: «لكأنى أنظر إلى قصور قسرى وقصور الشام، والله ليبلغن ملك أمتى إلى تلك البقاع، ويوم خرج مهاجراً طريداً والناس يحيطون به وقريش تبحث عنه».

ويبشر سراقة بن مالك - وهو يطارده طلباً للجائزة من قريش فى هجرته عليه الصلاة والسلام - يبشره النبى ﷺ بسوارى كسرى، فيكون ذلك كذلك بعد أعوام ليست بطويلة المدى.

إن المؤمن كما أخبر النبى ﷺ: «عجباً لأمر المؤمن إن أمره كله خير إن اصابته سراء شكر فكان خيراً له، وإن اصابته ضراء صبر فكان خيراً له، وليس ذلك لأحد إلا للمؤمن».

وكما قال النبى ﷺ فى الحديث فى وصيته لابن عباس: «استعن بالله ولا تعجز واعلم أن ما اصابك لم يكن ليخطئك وما اخطأك لم يكن ليصيبك، وأعلم أن الأمة لو اجتمعوا على أن ينفعوك بشىء لن ينفعوك بشىء إلا بشىء قد كتبه الله لك، وأعلم أن الأمة لو اجتمعوا على أن يضروك بشىء لن يضروك إلا بشىء قد كتبه الله عليك، رفعت الأقلام وجفت الصحف».

إن إيماننا يجعلنا دائماً أقوياء فى مواجهة الصعاب، وننظر إلى أن وراءها فرجاً، لأننا نوقن بأن مع العسر يسراً، وأن مع العسر يسراً، وكما أخبر النبى ﷺ لن يغلب عسر يسرين، هذه المعانى كلها فى إيماننا فضلاً عن السكينة والطمأنينة التى نرجوها.

الخطوة الثانية: العبادة والمرجع

عبادتنا لله وصلتنا به ورجوعنا إليه بمثابة التزود بالطاقة، قد يكون عندك من الإيمان طاقة انطلاق، ولكنها تحتاج إلى تجديد، تحتاج إلى بث وبعث، تحتاج إلى قوة ومواصلة، تحتاج إلى مواصلة ودوام، ذلك كله يتجدد ويقوى معنا بعبادتنا لله ورجوعنا إليه، ولذلك نفقه حينئذ التوجيه الربانى فى قوله سبحانه وتعالى: ﴿يا أيها الذين آمنوا استعينوا بالصبر والصلاة﴾.

وكان المصطفى ﷺ إذا حزبه أمر فزع إلى الصلاة، يلجأ إلى الله سبحانه وتعالى ينفرج الهم ويزاح الكرب، وتعود الثقة إلى النفس، وتتزل الطمأنينة إلى القلب ومن هنا، فإن العبادة مصدر قوة لثقة النفس فى وجوه عدة.

بواعث العبادة فى تقوية الثقة

١- القوة والالتجاء

القوة بالاستمداد من الله والالتجاء إليه، ولذلك الصلاة مأمور بها فى كل الأحوال، حتى عند اصطفاف الصفوف وخوض المعارك، صلاة للخوف بصفة خاصة، لكنها لا تنقطع أبداً لماذا حتى يبقى هذا الاستمداد الذى يبث فى نفوس المؤمنين قوتهم ويقينهم وقدرتهم على أن يكونوا واثقين بأنفسهم وقادرين على مواجهة هذه الحياة.

٢- البذل والعطاء

لأن العبادات كما نعلم فى تنوعها تعود الإنسان على البذل والعطاء مع اليقين والإيمان، فنحن عندنا زكاة وعندنا فقة وعندنا صدقة وعندنا بر وعندنا إحسان، وعندنا صلة رحم، كل هذه العبادات تحثنا على أن نعطى الآخرين، ولم نعط أحداً إلا إذا وجد فى نفوسنا ما نعطيه، يمكن أن تعطى الناس حتى ولو يكن لديك مال يمكن أن تعطيه من إبتسامة نفسك ومن مواساة قلبك، ومن مشاركة نفسك، هذا البذل والعطاء الذى نكتسبه من العبادات يعودنا على أمور كثيرة، منها ثقتنا وإيماننا بالله، الذى ينفق ماله ماذا يقول يستحضر قول الله سبحانه وتعالى فى معنى هذه الصدقة والنفقة ﴿من ذا الذى يقرض الله قرضاً حسناً﴾ هى قرض عند الله - عز وجل - يستحضر قول النبى ﷺ: «ما نقص مال من صدقة».

يستحضر قوله ﷺ: «إن الله طيب لا يقبل إلا طيباً، وإنه يأخذ صدقة أحدكم بيمينه فيربيها كما يربى أحدكم فلوه، حتى تكون صدقة أحدكم مثل جبل أحد». هذا الإنفاق والبذل يعطينا قوة أن ننفق وأنه سيأتينا غيره، أن ننفق وأن نعمل لتحصيل غيره، يعطينا تفاعلاً مع الحياة، السلبيون الذين لا يعطون غيرهم، أن ننفق وأن نعمل لتحصيل غيره، يعطينا تفاعلاً فى الحياة، السلبيون الذين لا يعطون غيرهم، يفقدون كثيراً من مشاعر تعزيز الثقة بالنفس، لأنهم دائماً يفكرون بالقوة التى بين أيديهم دون أن يكون لهم قدرة على تقبل فقد بعضها، من عنده الملايين يرى أنه لو نقصت قليل سوف تحصل مشكلة، ولا يستطيع مواجهة الأمور لماذا لأنه لم يتعود على أن ينفق ويبذل، لم يتعود من عبادته على مثل هذا الأمر الذى يعطى الآخرين ولكنه يعوض بأمر الله ويتعويض الله، ثم يعوض بجهد وتفاعل مع هذه الحياة، وهذا معنى مهم فى العبادات.

٣- الإرادة والطاقة

العبادة قوة إرادة تمتنع بالصوم عن الطعام والشراب والشهوة، تمتنع عن الراحة فتذهب إلى البلاد المقدسة، وتطوف وتسعى وتجهد وتتعب وتنفق مالك

جهد وطاقة وإرادة قوية وعزيمة ماضية، تستيقظ من عز نومك ومن عمق راحتك لتقوم إلى عبادة ربك، إن العبادة تعطيك من ثقة النفس أمراً مهماً عظيماً جداً.

٤- التنظيم والدقة

العبادات تعطينا معلماً ومنبعاً من منابع الثقة وسيأتينا الحديث عنه، وهو التنظيم والدقة كل شىء فى وقته وكل شىء بحسمه وكل شىء بإرادته وكل شىء بالقوة اللازمة له، وكل شىء بالنفس المتعلقة به، يصوغ ذلك كله من العبادات قوة تعطينا زاداً عظيماً فى الثقة بالنفس.

الخطوة الثالثة: العلم والمعرفة

نحن نعرف أن العلم مهم جداً، سواء كان علماً دنيوياً أو علماً أخروياً وإن كانت تلك القسمة ليست حدية فى دين الإسلام، لكننا نقول العلم والمعرفة هو الذى يعزز الثقة بالنفس، عندما نعرف هذه المعانى التى تحدثنا عنها، عندما نقرأ القرآن فنعرف النفس وأصنافها ونعرف فجورها وتقواها ونعرف ونتعلم ونكتسب شيئاً عظيماً جداً أهم هذه الجوانب لتعزيز الثقة بالنفس من العلم والمعرفة.

العوامل المعروفة لتقوية النفس

١- الأمل والتطلع

إن العلم يجعلنا نعرف الأجر والثواب فى الأعمال، يجعلنا نعرف الغايات والآمال من هذه الأعمال، يجعلنا نعرف كثيراً من المعانى، يجعلنا نقوى فى عطائنا وحركتنا، وبالتالى فى ثقتنا بأنفسنا.

٢- الفهم والاستيعاب

عندما نستوعب الحقائق ونعرفها، فلا نعود مشككين وتختلف نظرتنا إلى الأمور، كثير من الناس للجهل الكبير الذى فيهم يتشككون فى حقائق الإسلام

ويضطربون فى أمور كثيرة، بل يختلف الأمر عندهم فى الحقائق الكبرى والأشياء التى ربما تتعلق بأنفسهم، وكثيراً ما ترى الجاهل وهو يتشكك حتى فى أموره، ربما لو شككته فى اسمه لقال: أنت أعلم به منى، هذا سلاح مهم سلاح العلم والمعرفة، يواجه به كثيراً من هذه الجوانب.

٣- العقبات والمشكلات

العلم يجعلنا نعرف العقبات ونعرف كيفية تجاوزها، ونعرف المشكلات ونعرف طرق حلها، وهذا مهم جداً لا يمكن أن نسير مغمضى الأعين مصمى الآذان ونقول: أن نواجه الحياة أو تكون عندنا ثقة بأنفسنا، وأن نكون قادرين على أن نؤثر فى هذه الحياة وأن نغير فيها، ولذلك لابد لنا من العلم والمعرفة وهى التى سكبها النبى ﷺ فى نفوس أصحابه، فتغيرت أحوالهم وصار الواحد ينظر إلى الأمور نظرة مختلفة عن غيره، ويرى فيها ما لا يراها غيره.

الخطوة الرابعة: الإعداد والتنظيم

كثير من الأمور التى قد تتوفر لنا بالإيمان وقد نتزود منها من العبادة وقد ينفعنا فيها العلم والمعرفة لكننا لا نحسن ترتيبها ولا تنظيمها ولا نهيىء الأمر ولا نعد له عدته، فيكون من ذلك تبديد للوقت وتضييع للجهد واستنفاذ للطاقة، وهذه هى إحدى أكبر مشكلات المسلمين وأمة الإسلام اليوم أنها تسير خبط عشواء، الناس يخططون والمسلمون يتخبطون، الناس ينظمون والمسلمون فى فوضى عارمة، هذا ليس هو ديننا بل كما قلت عباداتنا وإسلامنا يعلمنا على الإعداد والتهيئة والتنظيم وجعل كل شىء فى وقته وفى مكانه المحدد ليس هناك أمر عبث، وليس هناك أمر بلا تخطيط.

وحسبنا أن نذكر هجرة النبى - ﷺ - كان إيمانه بربه عظيماً وكانت عبادته وافرة، وكان كل اعتماده وتوكله كاملاً وتاماً لكنه اعد لامر الهجرة أعداداً محكماً ونظم تنظيماً دقيقاً وأحكم الأمر إحكاماً فى غاية الروعة، اتجه جنوباً ولم يتجه شمالاً ودخل غاراً ولم يكن فى مكان مكشوف، وجعل ابن أبى بكر يأتيه بالأخبار حتى يعرف الأمور، واسماء تأتى بالطعام حتى لا ينقطع الزاد، والراعى يمر

حتى يعف الآثار، والدليل لا يأتيه إلا بعد ثلاثة أيام، خطة دقيقة محكمة تعزز الثقه بالنفس، الطالب الآن إذا ذاكر مذاكرة جيدة كيف يدخل إلى الاختبار يدخل وعنده من الثقة والطمأنينة الشىء الكثير، نعم كل طالب يؤمن بالله ويتوكل على الله ومعتمد على الله ولكنه إذا توكل على الله كما يقول ولم يذاكر، كيف يكون حاله عند دخول الاختبار يكون خائفاً مضطرباً جزعاً، هل لأنه فاقد للإيمان أو معدوم التوكل على الله، لا لكنه لم يأخذ بالأسباب ولم يعد للامر العدة، والله - عز وجل- قال: ﴿وأعدوا لهم ما استطعتم من قوة﴾.

كيف نواجه أعداءنا؟ وكيف نستطيع أن نكون قوة فى نفوسنا وثقة بها؟ إذا لم نأخذ بهذا الأمر ونجتهد فى تحصيله، وله طرق كثيرة ووسائل عديدة، يمكن أن نحرص عليها.

الخطوة الخامسة: التعود والتدريب

فإن الإعداد والتنظيم لا يحتاج مرة واحدة أو فلتة عابرة، أو غلطة نادرة، بل لابد أن نعود أنفسنا فى كثير من الأمور، لعلى أذكر لكم بعض الأمثلة التى تبين المقصود من هذا، إذا أردنا من أحدهم أن يتحدث فى جمع من الناس، أو أن يخطب وهو لم يسبق له ذلك، فى أول أمر كيف تكون ثقته فى نفسه، قد يكون أعد إعداداً جيداً، وقرأ والغالب أنه يصنع ذلك، ربما ليتحدث نصف ساعة قد يكون قد قرأ وأعد نفسه عشر ساعات أو أكثر، ثم يأتى ويواجه الناس، كل استعداده جيد وسيكون أداءه جيداً ولكن لأول مرة ماذا سيكون شعوره عنده شىء من الخوف وقليل من الاضطراب وبعض الارتباك، لسانه قد يتلجلج عرقه يتصبب عينه زائغة هذا أمر طبيعى ليس غريباً.

لكن بعد أن يعيد هذه التجربة مرة ثانية وبعد أن يكررها ثالثة، وبعد أن تكون هذه المرة العاشرة أو أكثر من ذلك، سوف يصبح عنده هذا الأمر هيناً سهلاً، إذا أردت أن تثق بنفسك فكرر الأمر وتعود عليه، وتدرب عليه سوف يصبح هذا الأمر سهلاً ميسوراً لا تفكر فيه، كيف كان يفكر فى الخطبة الأولى، كأنما جبل فوق رأسه، لكن بعد أن تدرب وتعود، إذا دعى إلى خطبة فى أى وقت، بدون

إعداد يمكن أن يتقدم، لأنه أحكم الأمر وتعوده وأصبح ملكة له ودربة ومهارة فيه وتمكن منه، ولذلك لابد لنا أن نحرص على أمر التعود والتدرب على كثير مما نحتاج إليه.

الأمور الحياتية تحتاج منا إلى مثل هذا الأمر.. لنضرب أمثلة على ذلك:

فيما يتعلق بحياة الناس وأعمالهم، كثيرة هى الأعمال المختلفة فى واقع الناس، المحاسبة على سبيل المثال لها نظام ترتيب معين، يبدأ فيه المحاسب يخل ويخطئ يعود مرة أخرى، ثم بعد ذلك ينتظم على نظام معين.

التدريب هو تجربة ثم جاءت بعدها تجربة أخرى ثم تجربة بعدها، مجموع التجارب أوصل إلى الصواب فى عدد من النقاط فجعلت هذه النقاط كأنما هى جدول أو منهج، يقال لك إذا أردت أن تنجح فى كذا فافعل هذه الخطوات «أولاً- ثانياً- ثالثاً»، لأنها جربت وعرف جوانب الخطأ والصواب فيها، ولذلك كل عمل من أعمالنا إذا أردنا أن نقوم ثقتنا بالنجاح فيه، فينبغى أن نحوله إلى تجربة نافعة متكاملة، نصوغها فى صيغة خطوات أو فى صورة منهج واحد ثم نسير عليها، القراءة بعض الناس ليس عنده ثقة فى أنه يستطيع أن يقرأ - على سبيل المثال - الكتاب.. يمل فيقرأ الكتاب ثم يتركه.. يقرأ الكتاب قليلاً ثم يذهب إلى غيره، فكما قلنا إذا أعد ونظم ثم تعود وتدرب وأخذ بعض المهارات، هو بنفسه قد يأتى ويعلم الناس كيف يستطيع أحدهم أن يكون قارئاً جيداً، كيف يستطيع أن ينتفع من قراءته كيف كيف إلى آخر ذلك.

الخطوة السادسة: العمل والإنجاز

ولعلها هى خلاصة مهمة، بل هى جوهر الإمر كله، وهى العمل والإنجاز، العمل هو الذى يعطى الثقة بالنفس، الإنجاز هو الذى يعزز القوة بالقدرة على تحقيق الشىء، لأن كل ما سبق أمور إلى حد ما فيها جزء نظرى، وفيها جزء يشترك فيه الناس، لكن من الذى يحقق من الذى يتقدم فيترجم التعود والتدريب، أو يهيىء الإعداد والتنظيم، ويستحضر العلم والمعرفة، ويعتمد على

العبادة والرجوع إلى الله عز وجل، ويستند أول شىء إلى الإيمان بالله عز وجل إذا خرج وعمل، فإن العمل هو الذى يؤدى به إلى العمل، الطالب فى مدرسته، يدرس المرحلة الأولى فينجح، ينتقل إلى المرحلة الثانية فينجح ثم ينهى المرحلة الابتدائية وينتقل إلى المرحلة المتوسطة، متى تجده متحركاً كلما انتقل من مرحلة إلى أخرى زادته طاقة وأعطته ثقة بنفسه، الذى يتخرج فى الجامعة، وعنده تقدير جيد أو مرتفع أو ممتاز تتوق نفسه إلى أن يواصل الدراسة، ما الذى جعله يؤمل فى ذلك أو يندفع له أو يجد عنده قدرة عليه، أنه حقق مرحلة سابقة بقدرة جيدة وامتياز وجودة، فساعده ذلك فى أن يعزز الثقة بنفسه فيحطو خطوة أخرى.

مشكلتنا أننا لا ننجز نريد أن نكون قراء ولم ننه كتاباً واحداً، نريد أن نكون خطباء ولم نخطب خطبة واحدة، نريد أن نكون منفقين ولم نبذل شيئاً من المال، البذل والعمل والإنجاز هو الذى يترجم هذه النظريات والأفكار إلى واقع، وهو الذى يجعلنا نستطيع أن نصل إلى نتيجة وثمرة.

كما أشرت العمل والإنجاز هو الذى يحقق الثمرة وهو الذى يبث فى النفس الثقة، ويعطيها الحماسة، ويعطيها القوة لمواصلة الاستمرار فى طريقها لتحقيق مرادها، وبلوغ أهدافها، وتاريخ أمتنا فى هذا يؤكد لنا من خلال صفحات الأئمة والقادة والعظماء فى أمتنا، إنما كانت مآثرهم مبنية على أعمالهم وإنجازاتهم، وكان تلك الأعمال التى يعملونها والإنجازات التى وفقوا إليها، هى التى جعلتهم يواصلون ويكثرون ويعظم رصيدهم من العمل والإنجاز حتى القادة والفاتحين كانوا يجاهدون ويفتحون أرضاً ينتصرون فى معركة، فيعطيهم ذلك ثقة بالله يزيدهم حماسة يمضون فى طريقهم وهكذا، فإن النفوس بطبيعتها تتأثر بما تحقق من إنجاز، أو بما يقع لها من إخفاق، وإن كان الإخفاق عند المؤمن ينزله بإيمانه بقضاء الله وقدره، وينظر فيه إلى نظر ابتلاء الله عز وجل، واحتساب الأجر عنده، فيتغير من أمر قد يثمر يعطى لصاحبه دفعة قوية، وطاقة يستمر بها.

أولاً: استعن بالله ولاتعجزن.

«إياك نعبد وإياك نستعين»

فحولك من حول الله.

وإن داء الإستعانة العجز!

كان من أكثر دعائه ﷺ: «اللهم إنى أعوذ بك من العجز والكسل»

العجز: جبن وخور.

والكسل: ضعف ووهن.

فاستعن بالله ولا تعجزن.

إذا كنت ذا رأى فكن ذا عزيمة.. فإن فساد الرأى أن تترددا!

ثانياً: عش متفائلاً.

الدنيا.

ليل ونهار.

شمس وقمر.

عش فى الليل.

روحانية السكون!

وخذ من النهار.

طموح الجد والبكور!

شمس تحرق.

لتشرق!

وقمر يغيب.

إيذاناً بميلاد جديد!

لماذا بعض الناس:

يرسب قبل أن يدخل الإمتحان؟!

ويفشل قبل أن يعمل..؟!

والرسول ﷺ كان يقول: «تفاءلوا بالخير تجدوه!»

ولما أقبل سهيل يوم الحديبية قال:

سهل أمركم!

حتى تكون أكثر ثقة بنفسك:

عش متفائلا!

ثالثاً: صارح نفسك بلطف.

حاورها بصراحة:

- ماذا تريد؟

وهل يتوافق ما تريد مع إمكاناتك وقدراتك؟!

لا تكرهها إذن.

واسع فى تكميلها وتزكيتها.

﴿قَدْ أَفْلَحَ مَن زَكَّاهَا ⑨ وَقَدْ خَابَ مَن دَسَّاهَا﴾

وكن.

لطيفاً معها.

لا تكن ليناً.

فتعصر!

ولا قاسياً.

فتكسر!!

لكن.. يا حنظلة

ساعة وساعة!

كان ﷺ يقول:

«أما أنا فأصوم وأفطر، وأصلى وأنام، وأتزوج النساء.. فمن رغب عن سنتى فليس منى!»

النفس.

لها إقبال وإدبار.

فشمر لها حين الإقبال.

ودارها حال الإدبار.

«كل عمل شرة ولكل شرة فترة فطوبى لمن كانت فترته إلى سنتى»

- حدد ما تحب «إمكاناتك وقدراتك».

فلا تقض دهرك فيما ليس لك فيه ناقة ولا جمل.

إذا لم تستطع شيئاً فدعه: وجاوزه إلى ما تستطيع

تحرر من التبعية، واستأنس بالقدوة.

- حدد سلبياتك بصدق.

وابدأ بحل الأسهل منها فالأصعب.

الإنجاز يزيد الثقة ويعززها.

- اعرف ايجابياتك.

نمها.

عززها.

اشحذ همتك من خلالها.

وافتخر بها.

إنها مشية يبغضها الله ورسوله إلا في هذا الموطن!

ربعي بن عامر.

يخرق برمحه سرير الجبابرة في زهو وافتخار.

جئنا لنخرج العباد من عبادة العباد إلى عبادة رب العباد!

وحبيب بن زيد.

يقف بوجه مسيلمة في شموخ.

وهو يردد بثبات:

إن في أذني صمم مما تقول!

حتى تكسب ثقتك بنفسك.

تعلم كيف تحاورها بصراحة.!

رابعاً: أدرك العواقب والمآلات.

إدراك الخواتيم.

يجعلك تستعذب الألم.

لأنك تبصر من بعده الأمل.

أحد.. أحد!

منحة في منحة!

حر الرمضاء.

عاقبته.

خشخشة في جنة عرضها الأرض والسماء.

بخ.. بخ.

إنها لحياة طويلة!

والعاقبة للتقوى!

خامساً: تعلم أن تقول: لا!

ليس.. لا!

لمجرد: اللاء!

إنما من أجل أن تكون صادقاً فى شعورك.

عواطفك.

خلجات نفسك!.

الحياء خير كله.

والحياء.

حياة.

فلا تقتل عواطفك.

ولا تئد مشاعرك.

بسلاح الحياء!

فما أخذ بسيف الحياء فهو حرام!

تعلم كيف تقول: لا!

وأى وقت تقول بها!

حسن قول (نعم) بعد (لا):: وقبيح قول (لا) بعد (نعم)!

الإيثار.

أن تعطى وأنت قادر على المنع!

وأعظم العفو.

العفو عند المقدرة!

لله ما أعظمها.

كلمة التاريخ.

اذهبوا فأنتم الطلقاء!

ثقتك بنفسك.

تعنى أن تعبر عن شعورك.

بلا خجل!

سادساً: عبر عن أفكارك بوضوح لا بضجيج!

إنك تستطيع أن تعبر عن أفكارك.

وأن تقنع بها الآخرين.

لكن عندما تكون هادئاً.

متزناً.

الضجيج.

يلفت العيون نحوك.

والهدوء.

يأسر لك القلوب!

يدعوه ابا الوليد إلى الكفر.

فلا يضج أو يهتز.

إنما قال فى هدوء.

أفرغت يا أبا الوليد!!

فداك أبى وأمى يا رسول الله.

يستغضب.

فيتبسم ﷺ ابتسامة المغضب.

فهل أدركتم سر هذه الإبتسامة؟!

يقوم عمر رضي الله عنه فى الناس خطيباً.

ايها الناس.

اسمعوا وأطيعوا.

فيقوم الشيخ الوقور.

سلمان الفارسى.

فى هدوء النسمة.

لا سمع ولا طاعة!

كيف يلبس الناس ثوباً واحداً وتلبس ثوبين؟!

فقال عمر يا ابن عمر أخبرهم الخبر!

فقال الابن البار: إن أبى رجل طويل ولم يكفه أن يلبس ثوباً واحداً حتى أعطيته ثوبى.

فأضافه إلى ثوبه!!

قال الشيخ الوقور.

الآن سمعاً وطاعة يا أمير المؤمنين!

لكأنى بهذا الشيخ الوقور.

يقوم فى هدوء وهو يخاطب الخليفة فى أدب.

لا سمع وطاعة!

ترى.

كيف لو ضج فى المسجد بالعصيان؟!

عبر عن أفكارك بوضوح.

واترك الضجيج.

فإن أنكر الأصوات لصوت الحمير!

حينها تزداد ثقة بنفسك!.

سابعاً: اصنع ثقتك من خلال حواسك.!

حواسك.

هى منافذ إدراكك.

بها تدرك.

ومن خلالها تدرك.

تعلم كيف توظف حواسك.

لتبنى ثقتك بنفسك.

حدق.

ارمق.

تعجب.

أشر.

تحرك.

كن ساكناً.

لكن بثقة!

كان.. متكئاً فجلس!

كأنما فقىء فى وجهه حب الزمان!

فضحك.. حتى بدت نواجذه!

حركات واثقة.

وظف حواسك.

فى بناء الثقة!

ثامناً: لا تنشغل بما يقوله الناس عنك.

قال الثورى - رحمه الله:-

من عرف نفسه لم يضره ما قاله الناس عنه مدحاً أو ذماً!

أنت ضعيف.

مهموم مغموم.

حين تنتظر من الناس.

مدحاً!

أو يثبطك منهم.

ذماً!!

الناس لن يرضيها شىء.

يقولون شذ إذا قلت (لا): وإمعة حين وافقتهم!

فأيقنت أنى مهما أرد: رضى الناس لابد من أن أذم!

اخط خطوتك.

فقد حفظ التاريخ.

واثق الخطوة.

يمشى ملكاً!

من راقب الناس مات غماً: فاز باللذة الجسور!

تاسعاً: بادر.

لا تمجد إبداعات الآخرين.

من غير أن تبادر بالإبداع.

اسلل قلمك.

سرح طرفك.

سرح فكرك.

اكتب.

سطر.

وجه.

ابتسم.

ولو بشق تمرة!

وفى ذلك فليتنافس المتنافسون.

﴿لا يَسْتَوِى منكُم مَّنْ أَنفَقَ من قَبْلِ الْفَتْحِ وَقَاتَلَ أُوْلَئِكَ أَعْظَمُ دَرَجَةً مِّنَ الَّذِينَ أَنفَقُوا مِنْ بَعْدُ وَقَاتَلُوا وَكُلاًّ وَعَدَ اللَّهُ الْحُسْنَىٰ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ﴾ .

ولا تكن.

(كنتياً)

مجدك.. كنا!

ويومك.. كنت!

وغدك..كان!

ولا تكن.

(لواوياً)!

«لو» كان لنا من الأمر شىء ما قتلنا.

فإن «لو» تفتح عمل الشيطان!

كن.. جريئاً مع نفسك.

وأقحمها غمار المبادرة.

وتذكر العواقب.

تكن اكثر ثقة بنفسك.

عاشراً: اقنع وارض وكن مطمئناً.

عجباً.

- وأى عجب؟ -!

إن أمر المؤمن كله خير، إن أصابته ضراء صبر فكان خيراً له، وإن أصابته سراء شكر فكان خيراً له.

وليس ذلك إلا للمؤمن!

واعجباً لك إيها المؤمن.

بإيمانك.

أنت أكثر الناس ثقة بنفسك.

بيقينك.

أنت أصدقهم فى ثقتك بنفسك.

برضاك.

أنت أعمقهم ثقة وإطمئناناً!

فاقنع بالمعالى.

وارض بالمقدر المكتوب.

وكن مطمئناً.

تكن أوثق من نفسك.

خماسيات الثقة بالنفس

س: هل أنت واثق من نفسك؟

س: كيف تعرف أنك واثق من نفسك؟

س: ما الذى يجب أن تفعله حتى يعرف الناس أنك شخص واثق من نفسه؟

جـ: ستجدون الإجابة فى نهاية قراءتكم للآتى:

خماسيات الثقة بالنفس.. كلمات سهلة الحفظ.. سريعة الممارسة.. مقبولة لدى الجميع.

خماسيات الثقة بالنفس.. عبارة عن:

١- حركات يقوم بها الشخص الواثق من نفسه وجمعت فى كلمة «ابتسم».

٢- كلمات يقولها الشخص الواثق من نفسه وجمعت فى كلمة «مخاصم» حتى تخاصموا الخوف الذى ينتابكم أثناء الحديث.

٣- قناعات يعتقدها الشخص الواثق من نفسه وقسمت الى:

أ- قناعات سلوكية.

ب- قناعات إيمانية.

فى البداية سأتحدث عن الحركات التى يقوم بها الشخص الواثق من نفسه.

ابتسم

أ- ابتسم:

كثيرة هى الأحاديث التى تحث على الابتسامة، وأذكر لكم من هدى النبوة واحداً: فى وصف ابتسامة الرسول ﷺ «وكان من جل ضحكه التبسم بل كله التبسم، فكان ابتسامة تتحرك عليه الصلاة والسلام.

ب: الابتسامة التى ينادى بها الغرب اليوم غير ابتسامة الإنسان لنفسه، فإذا ابتسم بدون ظهور الأسنان فهى ابتسامة لنفسه، ولكن ابتسامة الأنسان لأخيه المسلم أثناء إلقاء التحية هى الابتسامة التى تظهر فيها الأسان، مثلما كان عليه الرسول ﷺ حتى تبدو نواجذه «الرحى» وهى الابتسامة المطلوبة.

ب- بادر بالحركة:

قال الحسن البصرى «رأس التواضع أن تبدأ بالسلام على من تلقاه»، فإذا لقيت أخيك فبادر وسلم عليه ومد يدك لتصافحه ولا تقول إننى إذا مددت يدى احتمال انه لا يمد يده المبادر هو الشخص الذى له أفضلية على بقية الآخرين لأنه يبادر، ومن بادر فهو واثق من نفسه. قال رسول الله ﷺ «اغتنم خمساً قبل خمس، حياتك قبل موتك، شبابك قبل هرمك، وفراغك قبل شغلك، وغناك قبل فقرك، وصحتك قبل سقمك»».

وهذا توجية من الرسول ﷺ إلى المبادرة التى تؤدى إلى الثقة بالنفس.

ت- تقدم فى الصفوف الأولى:

فالذى يجلس فى الصفوف الأولى، يشعر بهالة وعليه أن يقوم به غيره، والأحاديث كثيرة، قال رسول الله ﷺ «لو يعلم الناس ما فى النداء والصف الأول ثم لم يجدوا إلا أن يستهموا عليه لاستهموا» فالصف الأو أفضل الصفوف، و لو أن بعض الناس تريد أن تتنافس على الصف الأول ولم يجدوا إلا القرعة لفعلوها.

س: دعيت إلى مؤتمر أو إلى لقاء فكن فى الصفوف الأولى لتحظى بالثقة بالنفس.

س- سارع الخطى أثناء المشى:

لا تمش مثل غيرك. فإذا كان الناس يمشون أربع خطوات فامش خمسة خطوات. وقال أحد الصحابة رضوان الله عليهم «ما رأيت أحد أسرع من رسول الله ﷺ» والصحابة يحاولون اللحاق به وهو غير مكترث بهم من سرعته فى المشى ﷺ. وقال الله تعالى «وعباد الرحمن الذين يمشون على الأرض هونا» «سورة الفرقان» وهذه هى مشية الرسول ﷺ.

م- ممارسة حسن القامة:

بحيث يكون الرأس والكتفين والظهر والرجل على استقامة واحدة، أنا لا أقول امشى مثل الجندى، لا ولكن أمش مشية معتدلة ومستقيمة. قال الله تعالى فى كتابه العزيز ﴿أَفَمَن يَمْشِي مُكِبًّا عَلَىٰ وَجْهِهِ أَهْدَىٰ أَمَّن يَمْشِي سَوِيًّا عَلَىٰ صِرَاطٍ مُّسْتَقِيمٍ﴾ (سورة الملك).. كلمات الشخص الواثق من نفسه:

مخاصم

م- مقدمة قوية:

أى كلمات تلقيها لابد أن تكون مستعد استعداداً مسبقاً. فمن ضبط مقدمته فقد أزال ٨٥٪ من المخاوف التى تعتريه. ويجب أن تكون سهلة، سلسة، قوية، كلماتها واضحة، يفهمها الناس وأقل من ٢٠ كلمة. أحاديث كثيرة منها قال رسول الله ﷺ «ويل للعرب من شر قد أقترب، وفتح اليوم من ردم يأجوج ومأجوج مثل هذا» هذه مقدمة الرسول عليه الصلاة والسلام ١٥ كلمة سهلة واضحة سلسة ويفهمها الناس.

خ- خاتمة قوية:

من الناس يشعرون بالغبن والظلم والغش ما لم يتقن المحاضر خاتمته.

أ- إلقاء معتدل مع لغة سليمة:

الإلقاء المعتدل يكون بمعدل ١٣٠ كلمة فى الدقيقة، ويجب إلا يقل عن ١٢٠ كلمة فى الدقيقة ولا يزيد عن ١٦٠ كلمة فى الدقيقة. ويوجد فرق بين الكلام الذى تطرب له الآذان والذى تستوعبه، الأذان تستطيع أن تستوعب إلقاء سرعته ٣٦٠ كلمة فى الدقيقة لكنها لا تطرب لذلك، وتطرب للكلام إذا كان معدل سرعته ١٣٠ كلمة فى الدقيقة. ومن الأمور المرتبطة بالإلقاء اللغة السليمة، أى اللغة الخالية من الكلمات المزعجة المؤسفة مثل: يعنى، فى الحقيقة، فى الواقع، آه، ما أدرى.. الخ. واستخدام مثل هذه الكلمات سببه هو عدم وجود موسوعة لغوية زاخرة التى مصدرها هو حفظ القرآن الكريم والأشعار والحكم و الأمثال

وكذلك الإطلاع والقراءة، ولابد من ممارسة الموسوعة اللغوية.

ص: دعيت إلى لقاء فقل يا مرحباً، وإذا طلب منك كتابة مقال صحفى دائماً وافق والق بنفسك فى خضم الأعمال حتى تمارس الموسوعة اللغوية لديك.

خالط الأشخاص الإيجابيين:

كانت والدتك على حق عندما قالت لك ألا تصاحب الأصدقاء الأقل من مستواك سلوكياً، فسوف يجرونك إلى مستواهم. من الصعب جدا أن تكون إيجابياً عندما تصاحب مفكرين سلبيين. ولذا فمن الأفضل أن تقضى وقتك مع الأشخاص الذين يستطيعون تحقيق أهدافهم إذا آمنوا بقدرتك.

أعد قائمة بالإيجابيات والسلبيات:

كان أحد القادة الحكماء اذا أراد أخذ القرارات الحاسمة يقسم صفحة ورقية إلى عمودين، أحدهما للحجج المؤيدة والآخر للحجج المعارضة. ثم يصنف كل الأسباب التى تؤيد وتعارض تصرفا ما يريد أن يقوم به. إن هذا الأسلوب لم يكن يوضح الأمور فحسب، بل كان يدله على الطريق السليم.

تعلم من التجربة:

إذا كنت تميل إلى السلبية، فعليك مراجعة سلوكك كل يوم وهو حاضر فى ذهنك. قم بتحليل أفعالك وحدد ما يجب أن تفعله بشكل مختلف لتصبح أكثر إيجابية.

خصص وقتا للتفكير:

تأكد من أنك تخصص نصف ساعة على الأقل فى كل يوم للتفكير والتخطيط. أذهب إلى مكان هادىء لا يزعجك فيه الآخرون. اهدأ. فكر فى أهدافك، واحسب تقدمك حتى الآن، وحدد الأفعال التى يجب أن تقوم بها لتحقيق هذه الأهداف.

اجبر نفسك على التركيز على الإيجابيات:

عندما تتسلل إليك أفكار سلبية، عليك أن تتوقف وتعيد النظر.

تعود على البحث عن الأسباب التى تفسر لماذا يمكنك أن تقوم بشىء، بدلا من لماذا لا يمكنك القيام به.

تعلم أن تتعاطف مع الآخرين:

أنظر إلى الموقف من منظور الآخرين، حاول أن تفهم لماذا يتصرفون هكذا، وما يمكن أن تفعله لتكون علاقة إيجابية وبناءه معهم.

افتح أنت الحوار:

يتسم معظم الناس بالخجل، إذا كنت تكره الحديث إلى الغرباء أو الأشخاص العاديين الذين تتعرف عليهم بشكل عارض، فأعلم أنك لست وحدك، تشير الأبحاث إلى أن ٤٠٪ من البالغين يرون أنهم يتسمون بالخجل، افترض إذ أن الطرف الآخر يشعر بالخجل، وبادر بالخطوة الأولى لتبدأ حواراً معه.

كن كريماً فى المجاملة:

سوف تساعدك المجاملات الصادقة على تكوين علاقة إيجابية مع الآخرين، مما يشعرك بقدر من التحسن، وإذا كنت لا تميل إلى الطرف الآخر، فقم بتهنئته إذا حقق نجاحاً، ربما تكتشف أن كل واحد منكما أساء فى حكمه على الآخر.

تجنب المواقف التى تنطوى على الضغط:

إذا كانت المناقشات التافهة تفسد يومك قبل أن تغادر البيت، فحاول مغادرة المكان قبل اثارة الضجيج فى الصباح، أذهب إلى العمل مبكراً بين الحين والآخر، ثم انتهى بسرعة من الأعمال المزعجة التى تركتها بالأمس، أو اقرأ لك شيئا مفيدا.

أبدأ يومك بإيجابية:

فكر فى الأشياء التى تحبها، والأشياء التى اسعدتك، ولا تفكر فى المشكلات أو الأشياء التى تتمنى أن تصل إليها والتى ربما لا تصل إليها أبداً.

خذ راحة:

عندما تنزعج من الآخرين أو المواقف التى لا تستطيع أن تسيطر عليها، فابتعد عن هؤلاء الأفراد وعن تلك المواقف لفترة قصيرة، قم بشىء مختلف تماماً لفترة سوف تكون قادراً على الاقتراب من المشكلة بموضوعية أكثر بعد أن يصبح ذهنك صافياً.

كن واقعياً:

حدد لنفسك أهدافاً يمكن تحقيقها، ثم قسمها إلى أهداف صغيرة، حاول أن تحقق شيئاً واحداً على الأقل كل يوم لتصل فى النهاية إلى هدفك، إن الانجازات اليومية الصغيرة تمنحك الثقة اللازمة لمواجهة أهداف كبيرة وبعيدة.

تعلم أشياء جديدة:

فى عالم التكنولوجيا الحديثة والفائقة اليوم، إذا لم تتعلم فأنت تموت، أن معظم ما لدى الخريجين الجدد من معارف سيبطل فى خلال سنوات قليلة، ومن المهم جداً أن تداوم على المعرفة إذا ابتعدت عن الدراسة لفترة أكبر، أن التعلم ليس مثيراً فقط، ولكنه يجعلك أيضاً موضع اهتمام الآخرين.

أنظر إلى النكسات بشكل بناء:

كما هو الحال مع رافع الأثقال، فإن المقاومة تجعلك قوياً، إننا نبدأ بأثقال صغيرة، ثم نزيدها بانتظام حتى نصل إلى أن نرفع أثقل مما كنا نحلم به فى البداية، إن الفشل تجربة نتعلم منها لا أكثر ولا أقل.

فكر قبل التحدث:

إذا كانت لديك عادة التحدث أولاً ثم الندم بعد ذلك، فتعلم أن تسيطر على أعصابك، قم بذلك كل يوم لفترة قصيرة حتى تتعود على السيطرة على أعصابك، عندما تقول شيئاً تندم عليه موقفك الإيجابى هو المتضرر الأكبر.

ارتد ملابس مناسبة:

أنظر حولك إذا كان الناس الذين تعمل معهم يرتدون ملابس فضفاضة أو بدلاً أو بنطلونات فارتد مثلهم، لا شيء يمكن أن يزيد من ثقتك مثل معرفتك أنك تبدو جيداً فى مظهرك.

اعتن بصحتك:

مارس التدريبات الرياضية بانتظام، وحافظ على هيئتك، من الصعب جداً أن تحافظ على تصورك الإيجابى عن نفسك عندما تبدو كسولاً أو ثقيل الوزن أو متبلداً، إن التمرين القصير والمستمر يساعدك فى تحسين ثقتك بنفسك.

ساعد الآخرين:

أفعل شيئاً جيداً لمصلحة الآخرين بدون أن تتوقع أى شىء فى المقابل، سيساعدهم ذلك على التوازن فى علاقتهم معك كما يشعرك بالعظمة.

٦ خطوات لاقناع الآخرين بأفكارك

التأثير فى الآخرين من أجل أن يقتنعوا بأفكارك أمر ليس بالسهل، وهو يحتاج إلى الذكاء وهو بالمقابل أيضاً ليس سهل التعلم فى أغلب الأحيان وهنا بعض الخطوات التى توصل إليها الباحثون والتى تفيد من يريد أن يتعلم فنون الاقناع.

الخطوة الأولى:

لا تمل من التكرار فالتكرار مفيد لأنك تطرق عقل إنسان ليس من السهل اقناعه ولذلك فمن الأفضل أن لا تتوقف بعد الفشل الأول وقد دلت التجارب الحياتية على أن بعض الناس يستجيبون للمحاولة الثالثة والرابعة ويسهل اقناعهم بالأفكار التى لديك.

الخطوة الثانية:

تذكر دائماً أن التأثير فى الآخرين يكون أسهل وهم فى حالة قلق وتوتر وهذا الأمر أيضاً أكدته الدراسات التى تهتم بسلوك الإنسان.

الخطوة الثالثة:

بناء على الأبحاث النفسية ثبت أن الإنسان السمين والإنسان الضعيف قابلان للاقناع أكثر من الإنسان ذى الوزن العادى أما لماذا فلا أحد يعرف السبب.

الخطوة الرابعة:

تذكر دائماً أن الناس القادرين على التحدث إليك فى كل شىء هم أصعب الناس عند التحدث إليهم فى أى شىء.

الخطوة الخامسة:

ليس شرطاً أن يكون اقناع شخص ما وحده أفضل من اقناعه وهو مشغول بأمر آخر فالدراسات اثبتت أيضاً أن بعض الناس يمكن التأثير فيهم بشكل أفضل حين يكونون مشغولين بأمور أخرى مثل تحدث الآخرين إليهم أو الاصغاء إلى الأخبار أو الاستماع إلى الراديو أو عندما ينتظرون خبراً مهماً وفى الغالب لا يرفضون طلباً وهم فى تلك الحالة.

الخطوة السادسة:

إذا كان الشخص الذى تخاطبه واثقاً من نفسه محباً لها فإن شيئاً من المديح يؤثر فيه ويصبح اقناعه أسهل بعد أن يسمع بعض الاطراء أما الشخص الذى لا يملك ثقة بنفسه فلن تفيده تلك الطريقة لأنه ببساطة شديدة لن يصدق أى شىء تقوله عنه.

أنظر إلى مشاعرك على أنها تدفعك للأفضل، وكل مشاعرك السلبية والإيجابية جعلت لتدفعك لتكون أفضل وأنظر لها من هذا المنظار وستجد عجباً، الغضب يدعوك لتكون أفضل ولأن تسامح ولأن تلتزم بالقوانين، الحزن يدعوك للتعاطف والشعور بالآخرين، الندم يدعوك لتصحيح أخطاءك، الخوف يدعوك لتترك ما لا يفيدك، الوحدة تدعوك للتعرف على أناس جدد واكتشاف العلاقات التى تريدها، وكذلك المشاهد الإيجابية تدعوك لتكون أفضل، السرور يدعوك للثبات على هذا الأمر وأنه يرضيك، والفخر يدعوك للتقدم فى هذا المجال ورد

الفضل لله، الضحك يدعوك للتمتع بالحياة، الحب يدعوك لتعميق العلاقة وجعلها ذات هدف، الروحانية تدعوك للاتصال بالخالق والتعلق بالآخرة الخالدة.

وهكذا كلما مررت بمشاعر اسأل نفسك كيف تدعنى هذه المشاعر للأفضل؟

موضوع العواطف من المواضيع الشيقة والجميلة وقد تعلمت أكثرها من انتونى روبنز فى كتاب اطلق قواك الخفية وقد جربتها على نفسى وفهمتها بعمق وحاولت ابسطها فى مقالتى وفى كتابى افهم نفسك بعمق وسأتطرق فى مقالتى لكيفية التحكم فى العواطف السلبية وكيف أقلل من أوقات حدوثها وكيفية حسمها بطرق عملية مبسطة.

١- اكتب قائمة بالعواطف التى تريد أن تتجنبها فى حياتك أو تقلل من الشعور بها:

أمثلة: الغضب.. الصراخ.. الاضطهاد.. الكذب.. الألم.. الظلم.. الحقد.. الابتزاز والحنة.. السب.. الضرب.. الانزعاج والازعاج.. السأم.. الرفض.. الزعل.. الغيرة.. الحسد.. الندم.. الشعور بالذنب.. الخوف.. الغيرة.. الوحدة.. النجوى.. الغيبة.. التكبر.. الفشل.. عدم الاستمرارية.. الضياع.. الاحباط.. خيبة الأمل.. الملل.. التشتت.. اضاعة الوقت.. اهدار الطاقة.

٢- ضع درجة لكل عاطفة ترغب فى تجنبها بشكل أكبر.

٣- اكتب متى تشعر بكل عاطفة ومتى تأتيك وما العاطفة التى تأتيك بشكل أكبر.

٤- اكتب أكثر وغص فى نفسك وفى عواطفك.

٥- بجانب كل عاطفة اكتب قرارك بحيث تشعر بها بوقت أقل أو أن توجه عاطفتك لصالحك احسم مشاعرك لصالحك.

أمثلة:

❖ الزعل: من يزعل يرضى وكثرة الحب والتواصل ترضى الحبيب.

❖ الغيرة: أغار حين تنتهك حرمات الله وما عداه فلا داعى له وخوف غير

منطقى فالحب لك ولغيرك.

- ❖ الحسد: أبارك لكل شخص وأتمنى زيادة ما عنده ولا مانع من أن أطلب من الله أن يرزقنى مثله.
- ❖ الشعور بالذنب والتقصير: أقلل الواجبات وأكثر المستحبات وأفعل الطاعة بعد خرق القواعد وأعوض ما فات.
- ❖ الكذب: أصحح الأخطاء وأقتل العملاق وهو صغير.
- ❖ الوحدة: اتجنب الشعور بالوحدة بالقراءة والتعرف على أناس جدد أو اعادة الصداقات القديمة.
- ❖ الضيق: اتجنب الشعور بالضيق بأن أعالج المشكلات مباشرة وأفعل شىء حيالها.
- ❖ التشتت: أركز على أمر واحد فى كل مرة إلى أن ينتهى.
- ❖ التشدد: أكون مرناً أغير من طريقتى.
- ❖ اضاعة الوقت: استثمر وقتى بالمفيد وأعرف السبل لأفضل استثمار له.
- ❖ تشتيت الطاقة: أعمل على شغل وقتى بالمفيد وما يفرحنى.
- ❖ الضياع: أعمل على وضع خطط وخطط بديلة لحياتى أسير عليها.
- ❖ الضلال: ادعو الله بالتوفيق والهداية.
- ❖ الانزعاج والألم.



٧ طرق للتحكم فى عواطفك لزيادة الثقة

اتجنب الشعور بالانزعاج والألم من هذه السلوكيات بأن أعامل الناس بمستواى وأعلم أنها من البشر وربما تعترينى أنا فأنا بشر وأحاول تجنبها وعدم ممارستها لن أصرخ لن أضطهد لن أظلم لن أسرق لن ابتز أحد أو الح عليه واعتمد على نفسى لن أضرب أتجنب السأم بأن أرى الأشياء الجميلة فى نفسى والآخرين والحياة.

- ❖ الحكم: أترك حساب الناس واخطاءهم على رب العباد وعلى بنفسى فى التمسك بالأخلاق.
- ❖ نكران الجميل: أتجنب الشعور بنكران الجميل بأن أذكر نفسى بأنى انما أعطى لوجه الله وأتذكر أنه من فضل الله ودائماً أرد الفضل لله.
- ❖ عدم الاحترام: اتجنب الشعور بعدم الاحترام بمعرفة أن أكثر الناس لا يعرفون قواعدى فى التعامل فاحلم عليهم أنهم لا يعلمون الجهل انتشر حتى بالأخلاق الرديئة.
- ❖ اتجنب الاحساس بالمسئولية عن فشل الآخرين: بأن اترك لهم حريك التجربة والتعلم من الخطأ واتيقن من أنهم سيتعلمون وأن الحق واضح.
- ❖ اتجنب الاحساس بالانزعاج: بأن أعرف أن الحياة مليئة بالمنغصات وعلى كل الناس لنطمح للجنة.
- ❖ أتجنب الشعور بالخيانة: بأن لا ألزم الطرف الآخر بقواعدى أو أن أبينها له إن أحب وأن أغير تصورى وأن أهتم للعلاقة أكثر من القواعد.
- ❖ اتجنب الشعور بالظلم: بأن أعلم أن حقى سيوفيه الله وأن الخيرات بيد الله لا بيد الأشخاص وأن أوذيت فهو بخيارى واستطيع أن أتداوى ولا أجعله ينتصر مرة أخرى وأدعوا الله بهدايته ابتغاء لأجر العفو ومعية الله فى الصبر.

- ❖ اتجنب الشعور بالحزن: بأن أعلم أن ما أصابك لم يكن ليخطئك وما اخطأك لم يكن ليصيبك وأن الله قد كتب ذلك وأن الله استرد ما اعطاك إياه وهو سيعطيك المزيد وما هو خير لله ما أخذ وما أعطى وكل شىء عنده لأجل مسمى.
- ❖ اتجنب الشعور بالخوف: بأن أعلم أن ما أصابك لم يكن ليخطئك وأن ما اخطأك لم يكن ليصيبك وأننى سأواجه أى شىء.
- ❖ اتجنب الشعور بالاحباط: باعادة المحاولة المرونة للوصول للهدف.
- ❖ اتجنب الشعور بخيبة الأمل: بايجاد هدف وهدف واقعى.
- ❖ اتجنب الرفض بعدم الاعتماد على الآخرين فى تقييمى.
- ❖ اتجنب الشعور بالألم بأن أعرف أن الحياة هكذا كالطقس المتقلب.
- ❖ اتجنب الشعور بالوحدة بممارسة نشاطات مفيدة والتعبير عن مشاعرى والجلوس مع من أحبهم.
- ❖ اتجنب الشعور بالرفض بأن لا أسمح لأحد بالتأثير على مشاعرى وأن تقييمى من داخلى.
- ❖ اتجنب الشعور بالنقد بأن أترك حرية التعبير للطرف الآخر فأنا غير ملزم بتطبيق ما يقوله.
- ❖ اتجنب الشعور بالاكتئاب بممارسة نشاطاتى المتعة وبأن أقضى على المشكلة من مهدها.
- ❖ اتجنب الشعور بالغيرة بأن أعلم أن لكل إنسان مهارة وأن كل إنسان سوف يستوفى رزقه كاملاً وأن الله هو العدل.
- ❖ اتجنب الشعور بالتباهى بأن أرد الفضل لله ما استطعت وأعلم أن ما يسرنى حسنتى وما يسوأنى سيئتى فأنا مؤمن.
- ❖ اتجنب الشعور بالتكبر بأن أعلم أن لكل إنسان رسالته الفريدة ومميزاته.

❖ اتجنب الشعور بالغضب بأن اتعرف قواعدى والتزامها ولا أجبر أحدا على التزامها ولا بأس إن اخبرتهم بها.

❖ اتجنب الشعور بالتشتت بالتركيز على أمر واحد وتأجيل غير المهم.

❖ اتجنب الشعور بالاشمئزاز بعدم الوقوع بهذه المواقف وبأن أغير المعنى واتعلم القيمة.

❖ اتجنب الشعور بالضياع بأن اكتب أهدافى وأعمل على فعل الأشياء المحببة والتركيز على هدف واحد وما أريد.

❖ اتجنب الشعور بالتردد بالكتابة واستقطاع وقت أكبر لهذا الموضوع أو اتخاذ قرار وحسم المسألة.

❖ اتجنب الشعور بعدم الاستطاعة بتجربة الشىء والمواجهة وبمناقشة هذه الأفكار.

❖ اتجنب الشعور بالأفكار السلبية والوساوس بأن اخبرها أنى لست بحاجتك الآن أو أن اكتشف الرسالة منها.

❖ اتجنب الشعور بالقنوط بتذكر رحمات الله والتفكير بالصالحات وعمل صالحات جديدة.

❖ اتجنب الشعور باليأس بالنهوض من جديد والدعاء وتغيير الطريقة والقراءة والتحفيز الذاتى.

❖ اتجنب الشعور بزعزة مبادئى باستشارة الحكمة الداخلية عن المبدأ الجديد وأخذ الوقت بالتفكير والسؤال عن المبدأ الذى يقوينى ويثرى حياتى.

❖ اتجنب الشعور بالمستحيل بأن أفكر بالمستحيلات التى حققتها وحققها الآخرون وأن أفكر فى ما أعمله اليوم ليقربنى مما أظنه مستحيلاً.

❖ اتجنب الشعور بالمرض بأن أعلم أنه لصالحى وفى صحتى وأن اتبع النظام الصحى واستمع للجسد وحاجاته.

- ❖ اتجنب الشعور بالاعاقة بأن أعلم أنها من الله وما كان من الله رضينا به وأن لها قيمة وغاية وان استطعت معالجتها فإنى مستعد.
- ❖ اتجنب الشعور بالتفاخر والرياء بأن أعجب بحسنى وأجعلها بينى وبين نفسى ولا أخبر أحدا وأحمد الله عليها وأتكلم للعظة.
- ❖ اتجنب الشعور بأنى مستغل بأن أصحح الخطأ واعتذر أو أن أدرك أنى دفعته لطاعة وأن أعمل على رد الجميل.
- ❖ اتجنب الشعور بعدم ايفاء الوعد بأن اعتذر وأعمل دائماً على ايفاء وعودى وأن أقلل من الوعود وأكثر من العمل.
- ❖ اتجنب الشعور بالنقص بأن أعلم أن لكل إنسان قدراته وأنى لدى ما ليس للآخرين والإنسان بتقواه وأسعى للأعلى دائماً.
- ❖ اتجنب الشعور بالدونية باحترام نفسى ومدحها وتذكر إيجابياتها وعدم قبول رأى الآخرين السلبى بى.
- ❖ اتجنب الشعور بالتقصير بأن لا أضع قوانين كثيرة على نفسى والاعتذار ممن قصرت بحقهم وأن أفعل ما بوسعى والله كفيل باسعادهم.
- ❖ اتجنب الشعور بعدم مسامحتى بأنى سأعاملهم بودهم ويسامحونى وأن الله سيرضيهم لمسامحتى يوم القيامة وسأدعوا الله بأن يسامحونى.
- ❖ اتجنب الشعور بأنى مستغل بأن أدافع عن حقى فإن لم استطع أدعوا لهم بالهداية واتجنبهم وابدأ من جديد وأعلم أنها كفارة.
- ❖ اتجنب الشعور بأنى سرقت بأن اعتبرها صدقة.

٦- أطبع قائمتك والأمور التى حسمتها.

٧- كل يوم ركز على عاطفة وعش بتفكيرك الجديد بناء عليها.

٢٠ صفة للشخصية المغناطيسية الواثقة

هل رأيت قبل ذلك أحد الشخصيات المحبوبة وأردت أن تكون مثله؟

هل ظننت أنهم ولدوا كذلك؟

هل تريد أن تصبح مثلهم؟

هى بعض الصفات المكتسبة التى إن تحليت بها وجعلتها من منهاج حياتك وفقك الله تعالى إلى أن تكون من زمرة الناجحين المحبوبين بإذن الله.

ثم جمعها لك فى ٢٠ صفة من أروع الصفات بصورة موجزة وشيقة.

١- الزم الابتسامة المشرقة «فهى بوابتك لكسر الحاجز الجليدى مع من حولك».

٢- عليك بكلمة الثناء الصادقة «جامل ولكن دون نفاق أو مراء».

٣- ابتعد عن الجدال «فالجدال طريق لعناد الطرف الآخر».

٤- تعامل مع الآخرين كما ترغب أن يعاملوك.

٥- التمس لغيرك الأعذار وابتعد عن العتاب».

٦- لا تغضب مهما كان السبب «فالغضب من الشيطان».

٧-سلم على كل من تقابله سواء تعرف او لا تعرف «فالسلام الصادق هو سبيلك نحو خطب ود أى شخص».

٨- تهادوا تحابوا «هادى من حولك ولو بأقل القليل فالهدية لها مفعول سحرى رائع على الغير».

٩- تعلم كيف تنصت «فالآخرين يحبون دوماً من يسمعهم».

١٠- فكر بنفس مرحة «انشر حولك التفاؤل والأمل دوماً وابتعد عن التشاؤم».

١١- لا تكن كالذبابة «كن خفيفاً دوماً فى كل شىء فلا تزيد ولا تنقص».

١٢- اجعل الآخرين يظنون دوماً أن الفكرة فكرتهم إعطهم انطباعاً أن ما اقترحته أو تفكر به هم أيضاً شركاء فيه».

١٣- تواضع مع الكل «فالطبيعة البشرية تنفر دوماً من المغرور والمتعالى».

١٤- تعلم أن تسامح دائماً «ادفع بالقول الطيب تجبر من أمامك على أن يوقرك».

١٥- لا تقف فى طابور أصحاب النصائح «وجه ما تريد ولكن بصورة تجعل من أمامك لا ينفر منك».

١٦- كن مع الآخرين فى السراء قبل الضراء «شاركهم الأحزان والافراح».

١٧- تعلم ألا تنتقد الآخرين «فالحديث يزول ويبقى أثره فى العقل الباطن».

١٨- لا تضحك كثيراً فى غير المواقف التى تحتاج ذلك «فالضحك فى بعض الأحيان يفقد المهابة والوقار».

١٩- تعلم أن تكون حليماً صبوراً «فهما صفتان يحبهما الله».

٢٠- كن كالنحلة «تقف على كل زهرة فتأخذ منها رحيقها دون أن تؤذها».

منذ ولدت وأنت تفخر بالإسلام.. فمتى يفخر الإسلام بك.



الأسرار العشرة

الأسرار العشر للجاذبية الشخصية.

أولا: كن خلوقا تنل ذكرا جميلا.

ثانياً: أظهر اهتمامك بالأخرين.

ثالثاً: التفاؤل والحماس.

رابعاً: تواضع لكل الناس.

خامساً: لا تغضب ابداً.

سادساً: تعلم السحر الحلال «الابتسامة».

سابعاً: لا تنسى تقديم الهدايا.

ثامناً: اهتم بشكلك ومظهرك.

تاسعاً: أتقن فن الكلام.

عاشراً: أتقن فن الاستماع والإصغاء.



خطوات للثقة بالنفس

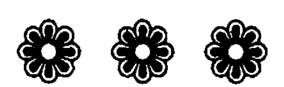
أهم خطوات الوصول للثقة بالنفس هى الرضا عن النفس هل جربت أن تنظر لنفسك كإنسان عادى ليس معصوما ولا كاملا له نقاط ضعف ونقاط قوة مثله مثل جميع خلق الله تعالى من بداية الخلق إلى نهايته، فحتى هؤلاء الذين يجذبوننا إليهم ينقصهم الكثير فهذا أمر الله فينا جميعا لنعلم أن لا كاملا إلا الله حاول أولا أن ترضى عن نفسك بإعادة تقييمها والتأمل فى خصالك الحسنة وخصالك السيئة والأهم من كل ذلك هو التقبل وعندما تصل إلى هذه النقطة تكون قد قطعت شوطاً كبيراً فى طريق وضع الثقة فى ذاتك واعلم أنك مختلف عن الآخرين كما أن الآخرين مختلفين عنك لذا لا نقدر أن نجعلهم يرضون عنا ويستحسنونا فالطبيعى أن يكرهنا البعض ويحبنا الآخر من الطبيعى أن نكون عرضه للنقد والفهم الخطأ ممن حولنا كل ما سبق طبيعى جداً وكلنا هكذا حاول أن تتذكر هذا عندما تنظر للآخرين وتخشى تقييمهم إليك أنظر لهم وقيمهم أنت نعم قيمهم أنت ضع فى بالك الآتى:

أنا إنسان وأخطىء كلنا هكذا إذا لأرى كيف تكون وجهة نظر الآخرين تجاه من يخطئون وسوف ترى أن هناك من يبالغ فى وجهة نظره ومن يهمشها ومن يفعل ذلك كوسيلة دفاعية يغطى بها حقده وما إلى ذلك من صفات البشر العديدة والتى لا تحصى تقبل الخطأ قبل أن تتقبل الصحيح تقول أنك حافظ للقرآن الكريم ويالها من صفة جميلة تجعلك متميزاً عن كثيرين إذا فأنت مميز ومختلف بشكل إيجابى عن الآخرين، وهناك الكثير من الصفات الإيجابية والتى أعلم جيداً أنك تتحلى بها حاول أن تركز فيما تقول بسماع صوتك أنت لا سماع صوت الآخرين فقبل أن تنطبق بالكلام تنفس بشكل جيد واسكت ولو للحظة تجمع فيها أفكارك، وحاول أن تسمع صوتك أنت وتتكلم ببطىء وتجنب ولو للوهلة الأولى النظر فى عيون الآخرين وبانتهاء الكلام يكون انتهى الموقف لا تعد

تقييمه وكيف كان رد فعل من حولك فيما قلت وأعد نفسك لموقف جديد.

هل جربت أن تكون منصتا؟ قد يبدو سؤالا منفصلا عما سبق إلا أن الإجابة عليه مهمة جداً إذا ما قابلك موقف ما سواء كمواقفك مع رؤسائك أو غيره هل جربت أن تسمع جيداً ولا تقاطع من يحدثك دعه يتكلم إلى النهاية فهذا يعطيك قوة أكثر عندما تتحدث فتكون الفكرة قد وصلت لك تماما وأتوماتيكيا سوف يبدأ عقلك بإطلاق الأفكار المناسبة التى تنتقل إلى لساننا وتنطلق من بين شفاهنا فيما يسمى الكلام كما أن ذلك أيضاً يجعل الآخرين قد فرغوا من رد أفكارهم فتكون أنت الرابح لأن إنشاء أفكار جديدة عندهم يستلزم بعض الوقت كما تكون أفكارهم قد تبلورت أمام عينيك ووضحت فوقوفنا عند كلمات معينه هو ما يشتت أفكارنا فعندما تتوقف عند كلمة واحدة يبدأ من عندها عقلنا فى التقييم وهكذا عند كل نقطة نقف عليها دون الوصول للفكرة العامة مما يجعل كلامنا بعد ذلك مشتتا غير واضح للآخرين وتدافع الأفكار يجعل الإنسان يتأتأ فكأنك بذلك أربكت عقلك ولسانك.

ليس عيبا أن تخطىء وليس عيباً أن ننتقد وليس عيبا أن يقيمنا الآخرين تقييمات منخفضة فكل فرد مسئول عن وجهة نظره والتى لا تمثل بالضرورة ما نحن عليه.



الطريق إلى الثقة بالنفس

الشيخ الدكتور على بن عمر بادحدح

هذا موضوع مهم وتشتد الحاجة إليه، فى مثل أيامنا هذه التى تكالب فيها أعداء الإسلام على هذه الأمة من كل حدب وصوب، حتى وهن الإيمان فى القلوب وضعف اليقين فى النفوس، ووجد عند بعض ولاة أمور المسلمين هزيمة فى نفوسهم، وفى حقائق إيمانهم، وفى محاسن إسلامهم، وفى مآثر أمتهم، وفى مكامن قوتهم، وفى مجالات قدرتهم، ولعلنا لا نريد أن نستبق القول بالحديث عن أهمية الموضوع ومعرفته.

النفس ماهيتها وما يتعلق بها

النفس هى عالم العجائب والغرائب، النفس البشرية من معجزات الخالق سبحانه وتعالى، فلا أحد يعرف ذاتها كما قال جل وعلا: «ويسئلونك عن الروح قل الروح من أمر ربى وما أوتيتم من العلم إلا قليلا».

ولا أحد يعرف - مع كل الامكانات - طبيعة تأثرها وتأثيرها، فهى مجمع لكثير من الأمور المتعارضة المتناقضة، النفس تحب وتكره وتسعد وتفرح وتحزن، النفس تقبل وتدبر النفس يكون فيها انطلاق واندفاع، كما يكون فيها إحجام وتردد.. النفس مجتمع لكثير من الأمور والمشاعر التى لا نستطيع ضبطها، ولا معرفة كثير من أسرارها، وقطعاً إذا جهلنا ذلك لا نعرف كيف نسوسها ولا كيف نقودها؟! ومن لم يرجع إلى تعريف الله - عز وجل - لها وتبصيره بحقائق هذه النفس، وتعليمه بكيفية تغليب خيرها على شرها، وبرها على فجورها، فإنه يستسلم لهذه النفس بما قد يكون فيها من الأدواء والأمراض، وما يكون فيها من الحيرة والاضطراب.

من عجائب النفس كلام نفيس ذكره ابن القيم - رحمه الله - يذكر هنا تنوع

هذه النفس وتنوع صفاتها فيقول فى ذلك: «فى النفس كبر ابليس، وحسد قابيل، وعتو عاد، وطغيان ثمود، وجرأة النمرود، واستطالة فرعون، وغرور قارون، ووقاحة هامان، وهوى بلعام، وحيل أصحاب السبت، وتمرد الوليد، وجهل أبى جهل».

ثم ينتقل إلى صفات النفس التى تشابه فيها أنواع وألوان من الحيوانات منها: «وفيها من أخلاق البهائم: حرص الغراب، وشره الكلب، ورعونة الطاووس، ودناءة الجعل، وعقوق الضب، وحقد الجمل، ووثوب الفهد، وصولة الأسد، وفسق الفأرة، وخبث الحية، وعبث القرد، وجمع النملة، ومكر الثعلب، وخفة الفراش، ولؤم الضبع» كل هذا فى نفوسنا!

ذلك ما يتمه لنا ابن القيم فيقول: «غير أن الرياضة والمجاهدة تذهب ذلك، فمن استرسل مع طبعه فهو من هذا الجند، ولا تصلح سلعته لعقد.. «إن الله اشترى من المؤمنين أنفسهم»، فما اشترى الله إلا سلعة هذبها الإيمان فخرج من طبعها إلى بلد سكانها التائبون العابدون».

هذه النفس فيها الكثير والكثير من العلل حقد وعجب وحسد وبغى وهوى.. كلها أمراض وعلل فتاكة، تقعد بصاحبها وتسلمه إلى ما تؤدى إليه هذه الأمراض من الأضرار والمخاطر، إلا أن يتداركها بمعرفة الله عز وجل أولاً، واستقامته على أمره ثانياً، واستعانة به ثالثاً، وهذه النفس سياستها صعبة، وقيادتها شاقة، وأمر تهذيبها لا ينتهى إلى حد، ولا يتوقف عند زمان بعينه، ولا يمكن أن يصل فيها المرء إلى مرتبة ثم يتمكن منها ويستمر عليها، بل كما قال الله جل وعلا: «والذين جاهدوا فينا لنهدينهم سبلنا».

جهاد مستمر، وتهذيب متواصل، وقيادة دائمة، وعسى أن ننجو من هذه المخاطر العظيمة، شبه ابن القيم - رحمه الله - هذه النفس ووصف صعوبتها ولزوم الصبر والجهاد فى سياستها فقال: «النفس جبل عظيم شاق، فى طريق السير إلى الله، وكل سائر لا طريق له إلا على ذلك الجبل، لا يمكن أن تمضى إلى مرضات الله إلا من خلال قدرتك على الرقى والقيادة الصحيحة، بنفسك فلابد أن ينتهى إليه أى إلى هذا الجبل، ولكن منهم من هو شاق عليه، ومنهم من هو

يسير عليه، وأنه يسير على من يسره الله له، والشيطان فوق ذلك الجبل يحذر الناس من صعودها، دع نفسك وهواها لا يمكن أن تغالبها استسلم لمرادها لا يمكن أن تقاومها، والشيطان يقول لك ذلك.. امض معها، اعطها شهواتها، اطلق لها اللعب والأخذ والنهل من رغباتها، الشيطان فوق ذلك الجبل يحذر الناس صعوده وارتفاعه ويخوفهم منها، فيتفق مشقة الصعود وقعود ذلك المخوف على قلته، وضعف عزيمة السائر ونيته، فيتولد من ذلك الانقطاع والرجوع والمعصوم من عصمه الله، فإذا قطع السائر هذا الجبل، واستطاع أن يقوم ويجاهد نفسه وبلغ قلته انقلبت تلك المخاوف كلها أمان، وحينئذ يسهل السير عليه، وتزول عنه عوارض الطريق، فبين العبد وبين السعادة والفلاح قوة وعزيمة وصبر ساعة، وثبات قلب والفضل بيد الله يؤتيه من يشاء والله ذو الفضل العظيم».

هذه النفس عجيبة وقيادتها صعبة ولذلك فالثقة تحتاج إلى جهد جهيد وعمل شاق، ونفوسنا كما بين الله لنا تنقسم إلى أنواع معرفتها معلومة ولكن نمهد لما يأتى.

أصناف النفوس

١- النفس المطمئنة:

فمن النفوس المطمئنة وصفها الله بقوله: ﴿يَا أَيَّتُهَا النَّفْسُ الْمُطْمَئِنَّةُ (٢٧) ارْجِعِي إِلَىٰ رَبِّكِ رَاضِيَةً مَّرْضِيَّةً (٢٨) فَادْخُلِي فِي عِبَادِي (٢٩) وَادْخُلِي جَنَّتِي﴾ (الفجر: ٢٧-٣٠) تلك صفتها وهذه عاقبتها.

٢- النفس اللوامة:

وقال الله فى وصفها والقسم بها: «ولا أقسم بالنفس اللوامة»، الانسان فيها خير وشر تلوم على الشر وتعود بصاحبها ثم تسلمه مرة أخرى بهواها إلى غير مراد الله عز وجل، فهو يتقلب بين خيرها وشرها لم يستطع تغليب الخير على الشر.

٣- النفس الامارة بالسوء:

النفس الامارة بالسوء قد استوليت على شهواتها، تمكنت منها ملذاتها،

وسيطرت على قيادتها موطن السوء فيها، وهى التى قال جل وعلا فى صفتها: «وما أبرىء نفسى إن النفس لأمارة بالسوء»، وامارة صيغة مبالغة.

المعالم الرئيسية فى جهاد النفس كما لخصها ابن القيم رحمه الله.

المرحلة الأولى: جهاد تعلم الهدى

أن يجاهدها على تعلم الهدى ودين الحق، فإن هذه النفس خالقها الله عز وجل، ولا يمكن أن تستقر ولا يمكن استخراج ما فيها من الخير، إلا بايمانها وتعلقها بخالقها.

المرحلة الثانية: جهاد العمل

أن يجاهدها على العمل بهذا العلم الذى علمه، فإن النفس لا تنال الثمرة بمجرد الفكر والنظر، قد أقول: إن فعل الخير هو المطلوب، وإن فعل الخير هو المرغوب، وإن فعل الخير هو الذى تكون عاقبته كذلك، كلنا يعرف ذلك نظراً وعقلاً لكن لايدخل إلى نفوسنا من أثر ذلك إلا نزر يسير، لكننا إن فعلنا الخير انعكس ذلك على نفوسنا، دخل الضياء فبدد ظلمتها، ودخلت السكينة فبددت حيرتها، ودخل اليقين فبدد شكلها، وهكذا العمل هو الذى يثمر.

المرحلة الثانية: جهاد الدعوة

أن يجاهدها على الدعوة عليه، فإن من ذاق عرف، ومن عرف أراد أن يبصر وأن يرشد إلى ما لقى من لذة هذه الاستقامة على أمر الله عز وجل، وأخيراً أن يجاهدها على الصبر على مشاق الدعوة إلى الله سبحانه وتعالى.

هذه المقدمة عرفنا فيها النفس بطبيعتها المتقلبة ومشقة قيادها وتنوع أصنافها، والأمور الجامعة فى سلاسة قيادتها.



الثقة بالنفس

معنى الثقة:

الثقة لغة.. الثقة مشتقة من الفعل الثلاثى وثق، وهى كلمة تدل على العقل والاحكام، يعنى على الضبط والقوة والتمكن، ووثقت الشىء أحكمته، والميثاق هو العهد المحكم، والمواثقة هى المعاهدة، بمعنى أن الثقة هى احكام الأمر والاطمئنان إليه، وضبطه بحيث يمكن الانتفاع به والاستفادة منه، والاعتماد عليه والبناء عليه، أما الأمر الذى لا يكون محكماً، فإنك لا تستطيع أن تعتمد عليه، إذا اردت أن تصعد على مكان، فإنك أولاً تريد أن ترى هل هذا المكان ثابت وصلب، حتى تضع قدمك وتستطيع أن ترتقى، أما إذا كان بناء هشاً أو خشباً متهالكاً تضع قدمك تعتمد عليه ترتفع فإذا به يهوى بك، فالثقة معناها: «إحكام الأمر بحيث يعتمد عليه وبحيث يمكن الاستفادة منه والبناء عليه»، ولذلك يقولون: «الوثيقة بالأمر هى إحكامه والأخذ بالثقة فى دعاء النبى ﷺ: «واخلع وثائق أفئدتهم» أى العقود والعهود التى تكون فى النفوس، والله عز وجل قال فى كتابه: «وميثاقه الذى واثقكم به»».

والثقة عندما تقول وثقت بشىء أى ائتمنته، فإذا ائتمنت إنسان، ماذا يكون تصرفك معه؟ تكون مطمئناً إليه تستطيع أن تأتمنه على سرك، تستطيع أن تستعين به فى عملك، تستطيع أن تستنجد به فى خطبك لأنك تثق به، أما إذا لم يكن عندك ثقة به فإنك إذا وقعت بك ملمة، فإنك لا تستنجد به، لأنك لا تكاد تطمئن إلى إجابته، ولا إلى نصرته ولا إلى علاقته وأخوته ونحو ذلك.

ثم النفس تعرفها صعب جداً، وقد اختلف أهل العلم وعلماء النفس والفلسفة فى تعريفها، وبالجملة تدور هذه المعانى قبل أن ندخل فيها بين النفس والروح والعقل، وهل هما شىء واحد أم هى أشياء مختلفة ومتفرقة.

معنى النفس لغة: «مشتقة فى اللغة من النفس، وهو الريح الذى يخرج»، سمى ذلك، لأن النفس هى الروح أى الحياة، وهو ذلك النفس والريح الذى نأخذه من الهواء ونخرجه كما نعرف والذى يعتبر توقفه توقف الحياة، ولذا قالوا فى تعريفها النفس هى الروح، ولذلك تطلق النفس على الإنسان كله، كما ذكر ابن عباس لكل إنسان نفسان، نفس هى العقل الذى يميز به، والأخرى هى نفس الروح التى بها الحياة، فإن أراد أن يبين أن النفس تطلق على الحياة، وهى وجود الحركة والقوة الفاعلة، والنفس وهى القدرة الفاعلة والمتحركة، ثم النفس وهى القوة العاقلة والمدركة وكلاهما يطلق عليه نفس.

الثقة بالنفس اصطلاحاً: أن يكون هناك إحكام لأمرها واعتمادا عليها استناداً إلى ذلك الاحكام.

والاحكام معناه حينئذ: أن يكون الإنسان قد عرف المنهج الذى يسوس به نفسه، ثم طبق هذا المنهج ثم استمر عليه، لأن الرجل لما جاء إلى النبى ﷺ يستنصحه ويقول له: «قل لى فى الإسلام قولاً لا اسأل عنه أحداً غيرك! قال له: قل آمنت بالله ثم استقم».

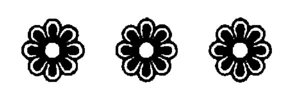
فجعل له معرفة الاعتقاد والصلة بالله، ثم العمل بذلك والاستمرار عليه، وهو الذى يدل عليه الاستقامة.

قبل أن ندخل إلى موضوع أهمية الثقة بالنفس، نريد أن نشير إلى معنى مهم، الثقة بالنفس تعنى وجودها، وانعدام الثقة بالنفس تعنى زوالها، ما معنى ذلك أخبر النبى ﷺ عن ما يأتى فى آخر الزمان: «تتداعى عليكم الأمم كما تتداعى الأكلة على قصعتها، فقال بعض الصحابه: أمن قلة نحن يومئذ يا رسول الله؟ قال: لا! أنتم يومئذ كثير ولكنكم غثاء كغثاء السيل، وليقذفن الله فى قلوبكم الوهن، ولينزعن من قلوب عدوكم المهابة منكم، فلما سئل عن الوهن بين النبى ﷺ حقيقته وهو: حب الدنيا وكراهية الموت».

هذا الحديث يعطينا مؤشراً مهماً هو الذى نريد أن نجعله تقدمه لأمر أهمية الثقة بالنفس.. ما هو غثاء السيل؟ هو الزبد الأبيض الرابى الطافى فوق الماء،

هل فيـه فـائدة؟ هل ينتظره الناس للانتفـاع به؟ هل يبقى ويدوم؟ مـعنى ذلك أن هناك من الناس من لا قيمة له ولا نفع منه، ولا أثر منه، وبالتالى فالحقيقة أنه لا وجود له، وهذا تماماً مثل الاصفار التى فى يسار الأرقام هل تزيد فى القيمة شيئاً؟ نحن إذا أضفنا الواحد إلى الواحد صار اثنان، وإذا اضفنا الكسور أيضاً الربع إلى الربع يصبح نصفاً، لكن إذا اضفنا الصفر إلى مئات من الأصفار أو إلى عدد لا نهائى من الاصفار ما هى النتيجة؟ هى الصفر مرة أخرى!

ما أريد أن أقول من هذا الكلام أن فى أبنائنا وفى واقع حياتنا من الأعداد الغفيرة المسلمة، من يعدون أصفاراً كأنما لا وجود لهم فى هذه الحياة، هؤلاء فى غالب الأحوال فقدوا ثقتهم فى أنفسهم، وأصبحوا يشككون فى كل قدرة يمكن أن يعتمد عليها، وفى كل أثر يمكن أن يبقى لهم فى هذه الحياة، وفى كل نجدة أو هبة أو نخوة يمكن أن يتقدم إليها ويكون لهم بها أثر ونفع وفائدة.



مقومات الأهمية فى البيئة والمجتمع

١- القوة والفعالية:

بدون الثقة بالنفس يكون هناك الضعف الشديد، والسلبية الكبيرة التى تقعد الناس كما قلت عن أن يكون لهم أثر فى الحياة، ماذا يكون همه، همه أن يأكل ويشرب وأن ينام ويلعب، فإذا حصر همه فى أمور خارجة عن ما يمكن أن ينفع به نفسه أو أن يتعدى نفسه إلى غيره فيكون فى الأصل فاقد أو ضعيف الثقة بالنفس، أمة الإسلام فى عصرنا الحاضر وربما نقول إنها فقدت كثير من أسباب القوة والفعالية، لكن عندها أمران مهمان يمكن أن تعود بهما إلى قوتها وفعاليتها، وأن تستثمر الكثير من القوة التى عطلتها، لأن بعضكم يقول إن لدى الأمة الإسلامية ثروات عظيمة وكبرى، وأن عندها مواقع جغرافية مهمة وعندها وعندها، لكننا كلنا جميعاً نرى تكاد تكون خالية من كل هذ القوى، لأنها ليست لديها فاعلية وليس لها أثر ما قيمة وجودها، ما قيمة أن يكون عندى ملايين فى جيبى ثم لا انفق منها ريالاً أصنع بها طعاماً أو أصنع به شيئاً مما احتاج إليه.

أولاً: المنهج الربانى المعصوم وهى نعمة الله للأمة التى ينبغى أن تشكرها.

ثانياً: الطاقة البشرية الكبيرة.

عندنا بشر إذا استطعنا أن نعيد إليهم الثقة بأنفسهم أن نعمق الايمان فى قلوبهم، أن نغرس اليقين فى نفوسهم، أن نعطيهم قوة يستمدونها من قوة الله عز وجل، فإننا حينئذ سنحول هذه الأمة إلى طاقة فاعلة وقدرة هائلة لا يمكن أن يقف معها وأمامها شىء بإذن الله عز وجل، لكن إذا كان أفراد هذه الأمة أفراداً ضائعين تائهين لا يثق أحدهم فى أن ينطق بكلمة، ولا أن يحرك ساكناً فأى شىء يمكن أن ننتظر من هذه النفوس أو من أولئك الأشخاص، الأهمية.

٢- الثبات والمواجهة

إن الثقة بالنفس تعطى صاحبها قدرة على الثبات فى مواجهة الأعاصير والأحداث، ونحن فى زمن يسمونه كما تسمعون عصر العولمة فى زمن توجهت كل السهام والقوى والأساليب لكى تمسخ هوية المسلم، فلا يعود له طعم ولا لون ولا رائحة كما يقال، لا يعرف له نسباً ينتسب إليه، ولا تاريخاً ينتمى إليه ولا يمكن إلا أن يكون ذلك البناء المفرغ عندما يكون هناك بناء ليس فيه نوافذ وليس فيه أبواب، الريح تدخله وتخرج منه، والأشياء تدخله وتخرج منه، تعبث وتعيث فيه كما تشاء، وهذا هو حال بعض المسلمين الذين اصيبوا بالهزيمة النفسية، حتى صاروا لا يرون فى دينهم عظمة، ولا يرون فى رسولهم ونبيهم عليه أفضل الصلاة والتسليم مزية ولا خصيصة، ولا يرون فى تاريخهم فخراً ولا عزاً ولا يرون فى أنفسهم شيئاً يذكر، لأنهم يقولون ماذا نقول القوة العسكرية عند اعدائنا التقدم الصناعى عند أعداءنا التحرك الدبلوماسى عندهم وعندهم وعندهم وكذا وكذا ويعظمون اعداءهم وليس عندهم من الثقة بأنفسهم ما يجعلهم يقفون ويقولون نحن عندنا ما هو أعظم من ذلك، لكننا عندنا قصور ولكننا نحتاج كذا وكذا، لذلك نقول من وثق بنفسه ومن أخذ هذه الثقة حق أخذها فإنه حتى وإن خلت يديه من كل أسباب المقاومة المادية، فإنه يبقى قوياً شامخاً وسأذكر فيما بعد أمثلة يسيرة على ذلك.

٣- الامتلاك والتقدم

الثقة بالنفس تجعلك تمتلك ما تريد وتتقدم إلى ما تريد، عندهم العلم ما بالنا لا نمتلكه ولا نتقدم فنأخذه، ما بالنا لا نستطيع أن ننقلع! ما بالنا نظل مطأطأين رؤوسنا ننتظر غيرنا أن يحل مشكلاتنا وأن يصنع لنا مركبتنا وأن يعد لنا كل أسباب حياتنا! ونحن لا نتقدم لأن هناك هزيمة نفسية، لأن هناك عدم ثقة بالنفس، يقولون كيف يمكن أن يكون عندنا المصانع والقوة الذرية، مستحيل لماذا لأنهم كسروا وحطموا فى أنفسهم الثقة والقوة التى يعتزون بها فى أنفسهم فلن يستطيعوا حينئذ أن يتقدموا ولا يستطيعون من باب أولى أن يمتلكوا ولا أن يغيروا.

لعلى وأنا أتحدث إليكم أذكر هذه المعانى الثلاثة أعيد إليها أمثلة من سير أصحاب النبى ﷺ من وقائع وأمثلة الحياة بعمومها، عندما نقول القوة والفعالية فيما ذكرنا من أول عناصر الأهمية ماذا كان أصحاب النبى ﷺ قبل إسلامهم وإيمانهم، قوم جاهليون يعبدون الأصنام من تمر ثم يأكلونها، قوم جاهليون عندهم عصبيات وعنجهيات وطبقيات وقوميات، ليس لهم ذكر فى التاريخ، ليس عندهم أمل ولا طموح، يخافون من اعدائهم القوى الكبرى تسيطر عليهم بل أذيالهم من الغساسنة والمناذرة يسيرونهم كيف يشاءون، ثم جاء الإسلام والايمان غير أولئك الناس ووثقوا بأنفسهم بعد ايمانهم بربهم، عرفوا أن عندهم من القوة والقدرة ما يستطيعون أن يكونون سادة الدنيا كلها، مع أنهم كانوا فى الصحراء القاحلة، مع أنهم لم يكن عندهم أى شىء من أسباب المادة والقوة، ولكنهم بعد ايمانهم بالله وثقوا بأنفسهم فقال قائلهم وهى ربعى بن عامر مقالته المشهورة المعروفة: «جئنا لنخرج الناس من عبادة العباد إلى عبادة رب العباد، ومن جور الأديان إلى عدل الإسلام، ومن ضيق الدنيا إلى سعة الدنيا والآخرة».

ماذا كان عندهم لم يكن عندهم شىء إلا ايمانهم بالله عز وجل وثقتهم بأنفسهم المعتمدة على منهج الله سبحانه وتعالى، وعندما نقول الثبات والمواجهة أمام هذه الهجمات الشرسة، وأمام هذا التضليل العظيم وأمام المسخ الفكرى والغزو الذى يحيط بالأمة وأبنائها وشبابها على وجه الخصوص، قد وقع ذلك فى عهد الصحابة رضوان الله عليهم، لكن ثقة النفس والبناء المحكم لها هو الذى صد تلك الهجمات.

الولاء المسجور

كعب بن مالك رضي الله عنه تعرفون أنه من أحد المخلفين الثلاثة الذين تخلفوا عن تبوك وعاقبهم النبى ﷺ بأن يقاطعهم الناس فلا يكلمونهم، فى شدة تلك المقاطعة وبعد مضى ليلى متوالية، جاء إلى كعب بن مالك رجل من رسول من الدولة العظمى، يسأل عن كعب بن مالك فيشير الناس إليه، فإذا به يسلمه خطاباً وإذا فيه: «قد علمنا أن صاحبك قلاك فالحق بنا نواسك ولم يجعلك الله بأرض هوان»، أى إذا قاطعوك وهجروك فتعال إلينا واقبل إلينا سوف نعطيك

ونجعلك وتكون عندنا كذا وكذا، أليست هذه اغراءات؟ أليست هذه مضللات؟ فماذا قال؟ وماذا فعل كعب بن مالك؟ قال: «فعلمت أنها الفتنة».. هذه هى الفتنة وهو بإيمانه وثقته بربه أعلى وأرسخ من أن تناله هذه الأمور.. قال: فأخذتها وسجرتها فى التنور، الغزو موجود فى كل وقت، لكن إن صادف نفوساً خربة وقلوبا ميتة تمكن منها، وإن صادف نفوساً حية وقلوباً واثقة رد على اعقابه خاسئا خاسراً.

وعندما نقول: الامتلاك والتقدم كيف كان لأولئك الأصحاب ومن جاء بعدهم، كيف صنعت أمة الإسلام يوم انفتحت على حضارة فارس وحضارة الروم، واليونان، هل انبهروا بها هل ذلوا لها هل استسلموا لكل ما تعطيه اياهم، كلا لقد أخذوا منها خيرها وتركوا شرها، بل أمتلكوا كل قدراتها وقواتها الأرضية والمادية، بل استطاعوا هم الذين يملكون أزمتها ويطورون مساراتها ويزيدون فى علومها حتى صارت حضارة الإسلام والمسلمين هى التى تنير الكون كله ولاتزال كثير من أسباب التقدم الحاضر مردها إلى كثير من علوم المسلمين واجتهاداتهم حتى غير المسلمين يمكن إذا أخذوا بالثقة بالنفس أن ينالوا شيئاً كثيراً من حظوظ الدنيا.

محركات وطنية

أذكر هنا قصة لرجل يابانى مشهور ابتعث من اليابان إلى ألمانيا، ليدرس علم الميكانيكا والمحركات، وهو يريد أن ينقل لبلده وأن يقوى بلده، وأن يعزز من أحوال أمته، قال فذهبت فدرسونى الكتب والنظريات، قال وأنا أريد أن امتلك القدرة، وأن أعرف كيف أتعامل مع هذه المحركات وأصنعها، قال فظللت حيران حتى سمعت عن معرض للمحركات الايطالية فأخذت كل ما معى من المال وذهبت واشتريت محركاً مستعملاً وذهبت به إلى بيتى ووضعته فى غرفتى أنظر إليه على أنه أعظم شىء فى الوجود، ثم شرعت فى تفكيكه، وقلت إذا فككته قطعة قطعة ثم استطعت اعادته، فإن ذلك يعنى أنى سوف امتلك المعرفة اللازمة للتعامل مع هذه المحركات.

قال: وكنت أفتح المحركات وأفككها ثم أرسم كل قطعة رسماً دقيقاً يوماً كاملاً من أوله إلى آخره، لم يكن لى فيه من الطعام إلا وجبة واحدة، ثم أعدت تركيبه فلما أعدته وشغلته فاشتغل فرحت فرحاً أعظم من كل شىء فى حياتى، ثم يقول واصلت ذلك، واخبرت رئيس بعثتى فقال: قد بدأت الطريق، سأعطيك محركاً عاطلاً فأصلحه، قال: فأخذته ففككته ثم وجدت فيه ثلاث قطع بالية، فقمت بنفسى وصنعتها ورسمتها، وأصلحت هذا المحرك، قال: ثم قال لى لابد الآن أن تصنع لنا محركاً كاملاً من صنع يدك، فتركت الدراسة واكمال الدكتوراه، وذهبت إلى مصنع للصلب ولبست لبس العمال وبقيت تحت إمرة واحد منهم، اساعده وأعاونه تسع سنوات، حتى استطعت أن اتقن هذه الصناعة، ثم سمع بى «ميكادو» امبراطور اليابان فأرسل لى مالاً فقال فاشتريت عدداً كاملة لمصنع، ثم انتقلت إلى اليابان فقال لى: إن الامبراطور يريد أن يراك، فقلت له لا ألقاه حتى أصنع المحركات فى اليابان، فقال: وبعد تسع سنوات كاملة أخذت عشرة محركات وذهبت إلى الامبراطور وقلت له هذه محركات يابانية من أولها إلى آخرها.

هذه تجربة إنسانية، فيها قوة وثقة بالنفس، فيها مواجهة وامتلاك وتقدم، ثم نعود إلى هذه الجوانب الثلاثة فى أهمية الثقة بالنفس فى محيط الإنسان.

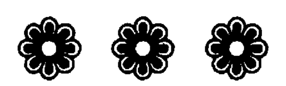


العادات السبع

العادات السبع للأشخاص ذوى الفعالية العالية تعتبر فرصة جيدة للتعلم، والمشاركة والنمو، هذه الفرصة سوف تكون البداية لرحلة تستمر مدى العمر.

أن أفضل طريقة لتحسين أعمالنا يبدأ من تحسين أنفسنا، وأفضل طريقة لنماء أعمالنا يبدأ من انماء أنفسنا، وهذا التوجه للبداية من الداخل «الباطن» يبدأ من طرفنا ﴿ إِنَّ اللَّهَ لا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنفُسِهِمْ ﴾.

ونستطيع الاستفادة اللامحدودة من هذا التوجه بأن نكون مستعدين للمخاطرة، المشاركة، التجربة والتعليم، وسوف تمنحنا العادات السبع طريقة متكاملة للفعالية مع أنفسنا ومع الآخرين عندما نتعلم ونطبق هذه العادات، وسوف تتضاعف مقدرتنا وتأثيرنا واتحادنا مع الآخرين.



المبادىء الأساسية للفعالية

وجهى النجاح:

هناك خرافة قديمة عن مزارع فقير وجد بيضة ذهبية فى عش الأوزة التى يملكها فاعتقد أن أحدهم يحاول السخرية منه ولكنه اكتشف بعد فحصها أنها من الذهب الخالص، وهكذا أصبح يحصل على بيضة ذهبية كل صباح من عش الأوزة مما جعله فى صفوف الأغنياء، ولكن بعد أن زاد ثراءه زاد طمعه وأصبح لا يستطيع الصبر ببيضة واحدة فقط فى اليوم فقرر أن يذبح الأوزة لكى يحصل على البيض كله دفعة واحدة، وفعلاً قام بذبح الأوزة لاستخراج البيض الذهبى ولكنه لم يجد شيئاً وفقد الأوزة.

العبرة فى هذه القصة لها أبعاد شخصية وأيضاً مهنية، كما حصل مع المزارع الغبى، فنحن غالباً ما ندفع الإنتاج «البيضة الذهبية» على حساب ما يجعلنا قادرين أن ننتج «الأوزة»، حيث نشغل أنفسنا بأن نكون فاعلين بدلاً من أن نكون فعالين، وفى محاولاتنا أن نكون فاعلين لا نلقى بالا للفعالية فى ما نقوم به مما يحطم قدراتنا للوصول إلى نتائج، المبدأ هنا أن يكون لدينا توازن ما بين الإنتاج «البيضة الذهبية» والقدرة على الإنتاج «الأوزة»، إذا كنت أريد من سيارتى أن تنقلنى فى مواصلاتى بدون مشاكل «البيضة الذهبية» احتاج للمحافظة والصيانة على تلك السيارة «الأوزة».

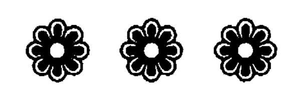
الحساب البنكى للمشاعر:

الحساب البنكى للمشاعر تعبير جبار عن كمية الثقة فى علاقاتنا، وهو يقترح أن كل تفاعل مع أى إنسان من الممكن وضعه كإيداع أو سحب فى الثقة «الحساب البنكى» لذلك الشخص، مثلاً تستطيع الإيداع فى الثقة بإظهار اللطف والوفاء بالوعود تحقيق التوقعات اثبات الولاء وكذلك تقديم الاعتذارات، بمعنى

آخر فأنت تدخل شيئاً فى العلاقات وتبنى وتصون، وكما أن الأشياء الصغيرة تبنى الثقة كذلك أشياء صغيرة تهدم الثقة كالمعاملة بغلاظة أو عدم الالتزام بالمواعيد أو خرق التوقعات والتكبر كلها تسحب من الثقة فى العلاقات.

تجهيز العادات:

تعرف العادة بأنها نقطة الالتقاء ما بين «المعرفة» ماذا فعل ولماذا، و«المهارة» كيفية الفعل، و«الرغبة» الدافع لإرادة العمل، ولكى نجعل من أمر ما عادة فى حياتنا علينا أن نجمع الثلاثة عناصر معاً، ولأن هذه العناصر الثلاثة ممكن تعلمها كذلك العادات الفعالة بالإمكان تعلمها، وممارسة العادات السبع يشعرنا بالنصر الداخلى مع أنفسنا فى العادات ١، ٢، ٣ ومن ثم التحرك إلى العادات ٤، ٥، ٦ للنصر الخارجى أو العام مع الآخرين والقيادة بفعالية وذلك يتطلب أن نكون قادرين على قيادة أنفسنا أولاً، والعادة السابعة هى عادة التجديد الدائم فى مناطق حياتنا الأربع: «الروحانية - البدنية - العقلية - الاجتماعية».



العـــادات

العادة الأولى: كن سباقا.. مبادرا «الرؤية الشخصية»

كل إنسان لديه القوة لاتخاذ قراراته الشخصية، وعندما يستخدم الإنسان هذه القوة لاختيار ردة فعله بناء على مبادئه الشخصية يكون سباقا، «إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم»، والإنسان السباق يعمل على الأشياء التى يملك القدرة على التحكم بها «دائرة التأثير» بدلاً من الانشغال بالأشياء التى لا يستطيع التحكم بها «دائرة الاهتمامات»، وهو يستخدم هذه القوة بإيجابية للتأثير على الأحداث وتوسيع دائرة التأثير.

هل تتبع تصرفاتى بناء على اختيارى الشخصى حسب ما تمليه علىّ مبادئى أم بناء على وضعى ومشاعرى والظروف؟!

العادة الثانية: ابدأ والنهاية فى ذهنك «القيادة الشخصية»

الأشخاص الفعالين ينحتون مستقبلهم بأنفسهم، وهم يستفيدون من البدء والنهاية فى ذهنهم فى جميع مناطق حياتهم بدلاً من ترك الآخرين أو الظروف تقرر النتائج، وهم يخططون بحرص لما يريدون أن يصبحوا وما يريدون أن يفعلوا وما يريدون أن يملكوا ثم يدعون خريطتهم الذهنية ترشدهم فى اتخاذ قراراتهم وهذه الخريطة الذهنية لما يريدون لحياتهم يترجمونها كتابة فيما يسمى بيان بالمهمة أو رسالة الحياة، والشخص الذى لديه رسالة ويستخدمها لإرشاده فى قراراته يعيش فى تناسق بديع مع ما يعمله.

هل كتبت رسالة حياة شخصية تعطى معنى وهدفا واتجاها لحياتى؟

وهل تتبع تصرفاتى منها؟!

العادة الثالثة: ابدأ بالأهم قبل المهم «الإدارة الشخصية»

ما هى الأشياء الأولى؟ الأشياء الأولى هى تلك الأشياء التى نجد بأنفسنا أنها تستحق أن نعملها وتحركنا فى الاتجاه الصحيح، وتساعدنا على تحقيق المبادىء الذاتية الموجودة فى رسالتنا بالحياة، والأشياء الأولية غالباً مهمة وأيضاً ربما مستعجلة، وأفضل استخدام لوقتنا يتم بالتركيز على المهم فى عملنا وعلاقاتنا.

هل باستطاعتى أن أقول «لا» لغير المهم مهما كان مستعجل.. و«نعم» للمهم؟

العادة الرابعة: تفكير المنفعة للجميع «ربح - ربح» «القيادة العامة»

نمط التفكير «ربح – ربح» ليس تقنية وانما فلسفة شاملة للتعاملات الإنسانية وهو مبدأ أساسى للنجاح فى جميع تعاملاتنا، وهو يعنى أن الطرفين ربحوا لأنهم اختاروا الاتفاقات أو الحلول التى تفيد وترضى الطرفين مما يجعل كلا الطرفين يشعر بالراحة لقراراتهم وبالالتزام لأدائها، والشخص الذى يفكر «ربح – ربح» لديه ثلاثة سمات أساسية: الاستقامة، النضج، الوفرة العقلية.. فالإنسان المستقيم صادق فى أحاسيسه ومبادئه والتزاماته، والناضج يترجم أفكاره ومشاعره بجرأة مع مراعاة مشاعر الآخرين وأفكارهم، والأشخاص ذوى الوفرة العقلية يصدقون بأن هناك ما يكفى للجميع ويعترفون بالامكانات غير المحدودة لتنمية التعامل الإيجابى والتطوير مما يخلق بديلاً ثالثاً جديداً ومقبولا من الطرفين.

هل أسعى لما يفيد ويرضى الطرفين فى جميع علاقاتى؟!

العادة الخامسة: حاول أن تفهم أولاً ليسهل فهمك.. «الاتصال»

عندما نستمع بقصد الفهم تصبح اتصالاتنا أكثر فعالية، وندع تحوير كل شىء حسب رغباتنا ونوقف قراءة توجهاتنا فى حياة الآخرين ونبدأ فى الاهتمام بما يحاول الآخرين قوله ونكون مستعدين أكثر للانصات بقصد الفهم والتجاوب، والجزء الثانى من هذه العادة أن تحاول أن يفهمك الآخرون تحتاج إلى الجرأة والمهارة، الجرأة فى التعبير عن مشاعرك الحقيقية بتفتح، ومهارة لتبين بشكل

جيد وجهة نظرك بناء على قدرات الآخرين.

هل أتحاشى الردود المتحيزة وبدلاً منها أعبر عما فهمته من الآخرين قبل محاولة افهامهم؟!

العادة السادسة: التعاضد.. «التعاون الإبداعى»

الخشب الأحمر تتشابك جذوره بنظام يجعله ينبت متقارب مما يساعد الأشجار على عدم السقوط فى الرياح الشديدة، ويستطيع أثنان أن يضاعفوا النتائج عما لو كانوا كل على حده بالتعاون الخلاق وفى التفاعل الخارجى، ويحققون الكثير مما لا يستطيعون تحقيقه على انفراد وذلك إذا ما كانوا يقيمون الاختلافات، يفتحون أنفسهم لامكانات جديدة، يمارسون نمط التفكير «ربح - ربح» ويبنون الثقة فيما بينهم، عندها سوف يجنون ويتمتعون بفوائد تلاحمهم.. «وتعاونوا على البر والتقوى».

هل أقيم اختلاف وجهات النظر والآراء فى الآخرين فى محاولة الوصول إلى حلول؟!

العادة السابعة: شحذ المنشار.. «التجديد»

حد المنشار قد لا يستطيع القطع خلال الأخشاب مع كثرة الاستعمال، ويكون الحد فى حالة لا تسمح باستخدامه بفعالية، ولكى نعمل بفعالية نحتاج شحذ المنشار، بمعنى آخر نحتاج إلى صيانة وتطوير أنفسنا، ومفتاح النجاح لشحذ المنشار يكمن فى العمل بصفة دورية على الأبعاد الأربعة للتجديد: «البدنية - العقلية - الاجتماعية - الروحانية».. «نحتاج للعمل لمدة ٣ ساعات تقريباً أسبوعياً على الأربع مناطق والصلوات مثلاً تستغرق ما يقارب ساعتين على أقل تقدير أسبوعياً».

هل أمارس تطوير مستمر فى الأبعاد الأربعة فى حياتى: «البدنية - العقلية - الاجتماعية - الروحانية»؟!

الوصايا العشرون.. لتقوية التفكير

١- يجب أن نعترف بأن الفكر والعقل الإنسانى يتطور بالتأمل والتربية والإطلاع.. ولذلك استثمر ذلك بالتطبيق.

٢- العقلية القوية هى البنية الأساسية للشخصية المبدعة.. «فلا تهمل وسائل التقوية».

٣- اجتنب كل ما يضعف ويوهن عقلك.. لأن ذلك يهزل شخصيتك.

٤- الإيمان بأساليب التقوية العقلية هو الخطوة الأولى لاثبات دور الفكر والتفكير فى حياة الإنسان.

- لذا كن عملياً وفق هذه القاعدة.
- واستعمل همتك الذاتية.
- وكن متوازناً بين الماضى والحاضر والمستقبل.
- ولا تنسى دور الإرادة.
- ولا تستخف بقواعد الإدارة.

٥- العمل وفق أسس التذكر السليم نفسياً وعقلياً وبدنياً.. «وفى وضعية مطمئنة».

٦- درب نفسك على سرعة البديهة وذلك:

- بالانصات اللازم.
- والتفكير المطلوب.
- والقناعة بفوائد المشاركة.
- وضرورة اعطاء الرأى.

٧- الالتزام بقواعد الراحة النفسية.. وبذلك ستحصل على الصحة النفسية.. ومن ثم يستقر التفكير.

٨- لا تخلط تفكيرك بين حالات النشاط والكسل «كن حذراً بالتوقيت الشخصى وحساب القدرة».

٩- أعلم أن للاعادة والتكرار واسترجاع الأفكار ثمرات كثيرة يعلمها من اهتم بها.

١٠- اربط بين البدايات والمضامين والنتائج للحصول على الترتيب المنتج.

١١- لاشك فى أهمية دور المستلزمات من كتابة وتسجيل وتخزين بكافة الوسائل.

١٢- تعرف على الأوقات المريحة لنفسيتك والموافقة مع وضعيتك.

١٣- اختزن الحالات الموافقة والدوافع المساعدة فى اعمال عقلك.

١٤- اعتمد على وسائل التوعية الذاتية للقدرة على برمجة التفكير الهادف.

١٥- اجعل للأفكار المهمة والمصيرية حيزاً خاصاً فى ذهنك وفى عمليات تفكيرك.

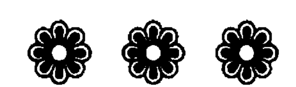
١٦- كن متأنياً صابراً وهادئاً وإلا فالتسرع لا يأتى بالمطلوب.

١٧- فكر فى كل شىء وكل ما يتعلق بموضوع واحد فى وقت واحد.

١٨- إياك أن تكون عقلانياً دون العاطفية.. لأن العاطفة فى كثير من الأحيان خميرة للتفكير للإيجابى.

١٩- لا تنسى الأشياء والأشخاص والحالات فى تفكيرك.

٢٠- اطلب بإلحاح من الله سبحانه وتعالى أن يوفقك ويبارك فى عقلك.



هذه بعض الخطوات البسيطة التى تشعرك بالثقة فى النفس وبالراحة النفسية

عندما يمتلىء قلبك بالثقة وبالطمأنينة.. فستشعر حتما بالسعادة وراحة القلب.. وهذا ما نريد الوصول إليه الآن بإذن الله.

وإذا مزجت هذه الثقة التى تغمر قلبك.. بالإيمان بالله وحسن الظن به والتوكل عليه.. وأنت كذلك إن شاء الله.. فقد بلغت القمة فى الثقة والسعادة.. فإلى أولى هذه الخطوات:

١- لا تحكم على نفسك بالنجاح والفشل من خلال مقارنة نفسك بالآخرين.. أو فلان أحسن منى!! يملك ويملك.. إذا أنا لست بشىء.

كلا.. فنجاحى ليس متعلقاً بالآخرين نجحوا أم فشلوا.. لأن من سنن الله فى الكون أن زيداً قد يبدع فى أمر قد لا يتقنه عمرو.. وقد يبدع عمرو فى أمر قد لا يتقنه زيد.. فليطمئن قلبك.. فأنت تملك نجاحاً بل نجاحات كثيرة.

إذا.. لا تفعل هذه المقارنة.. بل ارمها بالبحر.. وستشعر براحة عجيبة.. واقطع تفكيراً كهذا.. فباستطاعتك قطع أوداج هذا التفكير فأنت من يملك هذا، أعمل له تشويش وقطع ارسال كما تفعل بعض المستشفيات مع الجوالات المزعجة.

٢- لا تطلب من نفسك «المثالية فى كل شىء».. لماذا!؟.. لأنك بصراحة لست بمعصوم.. نعم.. لست بمعصوم من الخطأ.. لست رسول الله ﷺ.

أظنك تعى هذا جيداً.. إذا تقبل نفسك.. وتقبل وقوعها فى الخطأ.. فهو طبيعة بشرية.. إذا سيطمئن قلبك أكثر.. فهنيئاً لك.

تلميحة.. «لا تنسى أن تصحح الخطأ وتتوب من الذنب.. فكل ابن آدم خطاء وخير الخطائين التوابون».

٣- فتش فى نفسك وستجد الكثير من القدرات والنجاحات.. فلا يخلوا بشر أبداً ولو كان أصم وأبكم وأعمى.. من قدرات ومواهب قد عملها أو هو يستطيع عملها.

وكى أنقلك إلى التفاؤل مع نفسك والعدل معها.. فمن أحد نجاحاتك أنت هو أنك عندما تركت الدنيا خلف ظهرك.. وحسرت عن ذراعيك فتوضأت ثم سجدت وركعت لله رب العالمين.. الرحمن الرحيم.. قد حققت نجاحاً كبيراً.

فكم نسبة من يعبد جبار السموات والأرض فى العالم المقدر بخمسة مليارات؟! أنهم قلة.. وأنت واحد من هؤلاء المتميزين الذين يهتمون ببناء مستقبلهم الحقيقى الأخروى كى يدخلوا جنات النعيم التى وعد بها «فورب السماء والأرض أنه لحق مثل ما أنكم تنطقون».

ياه.. أنت درة.. بمثل هذه النجاحات.

الآن.. تنفس بعمق.. واستشعر تميزك ونجاحك.. وفتش فى نفسك فستجد الكثير والكثير.. وهذا ما يزيدك ثقة واطمأناناً.. أكثر وأكثر.

٤- بعدما استحضرت بعض نجاحاتك الرائعة.. حدد ثلاثة نجاحات منها.. فتش.. حتما ستجد واستشعر ما تحتويه تلك النجاحات من قدرات وأدوات.. كانت هى بتوفيق الله سبباً لنجاحك.

«عقل راجح.. تفكير سليم.. مبادرة.. رحمة بالآخرين.. قوة بدن.. نفس تحب الايثار.. تسامح.. كرم.. يد رسامة.. ثقافة واطلاع.. قوة تأثير.. بشاشة وجه.. أو غيرها من وسائل وأدوات كانت سبباً لنجاحك فى موقف ما».

تنفس بعمق.. وأنظر إلى الجانب الإيجابى منك بعين الافتخار والاعتزاز.. وأشكر الله الذى وهبك تلك النعم.

الآن.. اكتب مفاتيح هذه القواعد فى ورقة صغيرة واحملها معك ليسهل عليك قراءتها.. واستحضار هذه المعانى الجميلة التى تفجر ينابيع الثقة والطمأنينة فى قلبك.. جهز ورقة الآن ولا تتردد.

١- لا تقارن نفسك بالآخرين.

٢- لا تطلب لنفسك المثالية فى كل شىء.

٣- لا تحقر نفسك وقدراتك الرائعة.

٤- أنظر بفخر واعتزاز إلى قدراتك التى وهبها الله لك.

برنامج «كن واثقاً»

١- الإيمان الصادق هو أساس البناء وقواعده الثابتة.. إنه الايمان بالله ورسوله فى الوعد والوعيد، أنه إيمان إيجابى بالقدر خيره وشره يجعل النفس غير هيابة ولا خوارة.. إيمان بمعية الله عز وجل لعباده المؤمنين بنصرهم وتأييدهم وجعل العاقبة لهم.

٢- التعبد الكامل لله سبحانه وتعالى.. فى صلاتك وزكاتك وصومك، وفى تعاملك وكسبك وفى مالك وولدك.. التعبد الذى يكون فى المسجد والبيت والسوق والعمل وساحات الصراع.

٣- العلم المستمر.. والمتراكم والمتنوع الذى يتم عن طريق الشيخ والكتاب والحوار.. إن العلم المستمر يبنى النفس نحو مواجهة الحياة فى شتى ميادينها.

٤- العمل وفق هدف.. ماذا تريد أن تفعل؟.. ولماذا؟.. الهدف الأكبر لكل مسلم عبادة ربه خوفاً من عقابه ورجاء ثوابه.. ولكن ما هى الأهداف الخاصة القريبة والبعيدة؟!.. ما هى أهدافك الشخصية؟! وأهدافك العائلية؟! وأهدافك الوظيفية؟! وأهدافك تجاه أمتك؟!

٥- مخالطة ذوى الأنفس العالية.. والتنافس معهم والبعد عن أصحاب الهمم الدنيئة والغايات الساذجة.. «المرء على دين خليله فلينظر أحدكم من يخالل».

٦- فكر فى النجاح دوماً وأنك شخص ناجح.. لا تنس أبداً أن فى استطاعتك إنجاز أى شىء إن اعتقدت بأنك تستطيع ذلك استبدل الشك بالتصميم.

٧- كن أنت ذاتك.. لا تجعل من نفسك نسخة من الآخرين.. وبدلاً من البحث عن قدوة كن أنت القدوة.

٨- أعرف نفسك جيداً.. تعرف على نقاط الضعف والقوة فى ذاتك.

٩- اطلق قواك الكامنة.. كن موضوعياً بخصوص نقاط قوتك ونقاط ضعفك.. وتذكر بأنك بالعمل والتصميم سوف تقلب نقاط ضعفك إلى نقاط قوة.

١٠- أحذف الحرف «لا» من كلمة «لا استطيع».. كلما سمعت صوتاً داخلك يقول عن شىء أنه صعب.. قل لنفسك.. أنا قادر على تحقيقه فأنا واثق بقدراتى التى وهبنى الله إياها.



عشر خطوات لامتلاك القدرة
على إقناع الآخرين

الاخوة الأفاضل.. الاخوات الكريمات

أهلاً ومرحباً بكم فى موضوع جديد من أهم وأخطر الموضوعات التى تحتاجها فى حياتنا إنها القدرة على اقناع الآخرين.

وسنحاول بإذن الله فى هذا الموضوع أن نضع لكم الخطوات الأساسية التى نحتاجها جميعاً لنخطوا.. دعونا نبدأ:

الخطوة الأولى: «إخلاص النية لله»

قبل أن نخطو أى خطوة لعمل أى شىء لابد من أن نذكر أنفسنا بتحديد نيتنا من عمل هذا الشىء، فأى عمل نريد عمله لابد وأن يقترن بنية صحيحة حتى يكون خالصاً لوجه الله وهنا فى الاقناع واجب عليك أن تحدد نيتك من اقناع من أمامك هل هو:

❖ للخير وحباً فى الخير وحباً فى من أمامك؟

❖ أم تسلطاً لرأيك وابداء لقوة رأيك وتسلطا؟

❖ أم هو لمجرد اثبات الذات فقط؟

❖ أم هو يخدم مصالحك الشخصية وقد يؤدى لالحاق الضرر بالآخر؟

إذن أخى الكريم من فضلك حدد نيتك جيداً قبل أن تتوجه بحديثك إلى الآخر وتذكر أن حديثك لن يحالفه التوفيق ما لم يكن خالصاً لوجه الله الكريم مقترنا بتقوى الله فى من أمامك.. ﴿ومن يتق الله يجعل له مخرجاً ويرزقه من حيث لا يحتسب﴾.

الخطوة الثانية: «الاستماع الإيجابى»

حيث يتوجب عليك قبل البدء فى محاولات الاقناع أن تستمع إلى محدثك استماعاً جيداً لا توقفه فى كلامه أو حديثه بل تفهم ما يقوله جيداً قبل محاولة الرد عليه وفى هذا يقول الشاعر صفى الدين:

اسمع مخاطبة الجليس ولا تكن عجلاً بنطقك قبلما تتفهم

لم تعط مع أذنيك نطقاً واحداً إلا لتسمع ضعف ما تتكلم

وهنا تجدر بنا الاشارة أن نرشدك إلى قواعد الاستماع الصحيحة:

- تفاعل مع ما يقال بصدق ودون تمثيل.
- أنصت مع محدثك بعينك وبكل حواسك.
- لا تقاطع محدثك قبل أن يكمل حديثه.
- لا تظهر الملل من حديثه أو تتثاءب.

وفى هذا يقول الإمام أبوحامد الغزالى فى كتابه «إحياء علوم الدين» فى صفات المستمع الإيجابى: «بل يكون ساكن الظاهر - هادىء الأطراف - متحفظاً عن التنحنح والتثاؤب - ويجلس مطرقاً رأسه كجلوسه فى فكر».

وهنا نذكر قصة لطيفة ذكرها ستيفن كوفى فى كتابه «العادات السبع لأكثر الناس نجاحاً».. حيث تحدث عن أب يجد علاقته بأبنه ليست على ما يرام فقال لستيفن: لا استطيع أن أفهم ابنى فهو لا يريد الاستماع إلىّ أبداً.. فرد عليه ستيفن قائلاً: دعنى أرتب ما قلته مرة أخرى.. أنت لن تفهم ابنك - لأنه هو - لا يريد الاستماع إليك.. فرد عليه الرجل بصبر نافذ قائلاً: نعم.. فرد عليه ستيفن قائلاً: أعتقد أنك لكى تفهم شخصاً آخر فأنت بحاجة لأن تستمع إليه.. فصدم الرجل وقال بعد فترة: نعم لقد فهمت الآن.

الخطوة الثالثة: «تعرف على نمط محدثك»

من خلال استماعك الإيجابى لمحدثك حاول أن تتعرف على النمط الخاص به

هل هو «بصرى - سمعى - حسى»؟!.. فلكل نمط من هذه الأنماط معاملة خاصة به ولغة وكلمات يجب عليك أن تعرفها جيداً حتى إذا ما تحدثت إليه.. وحاولت إقناعه بأمر ما حدث بينكم تقارب وسنضع بعض ما يميز كل نمط من الأنماط الثلاثة على أن نفرد لها موضوعاً خاصاً فيما بعد.

البصرى:

سرعة اتخاذ القرار دائماً يستحضر الصور.. ويراها.. وعلى أساسها يتخذ القرار.. التفاعل العالى مع المتغيرات.. حماس شديد وأسرع ناس فى التفاعل.. من كلماته: «صورة.. رؤية.. منظر.. شايف».

السمعى:

منطقى فى كثير من الأحيان.. عقلانى وأكثر اتزاناً فى اتخاذ القرارات.. يميل إلى الفلسفة والنقاش والجدال «المجادلات الإعلامية».. من كلماته: «سامع.. صوت.. ازعاج.. دوشة.. جرس».

الحسى:

التفاعل مع الأحداث وعدم الجمود يتكلمون من قلبهم.. ويبكون عند أدنى شىء.. أصحاب قدرة تنفيذية.. يحول الخطط والأفكار إلى واقع ملموس.. من كلماته: «حاسس.. قلبى.. خيال.. هدوء».

الخطوة الرابعة: «أصنع الفة مع محدثك»

نبدأ بتعريف الألفة وهى: علاقة إيجابية أو رابطة نفسية تربط بين شخصين تدل على تطابق وترابط بين أنماطها، وهى ذو أهمية كبيرة للغاية حيث إنها تمثل جزءا كبيرا من البداية نحو اقناع محدثك حيث يجب أن تصل معه إلى ألفة عالية فى كل مستوياتها وهى:

- ❖ مستوى التعبيرات: الحركة - الملابس - الهيئة.
- ❖ مستوى صوتى: درجة الصوت - نبرة الصوت.

❖ مستوى لغوى: نوع الكلمات - نمط الكلمات.

❖ مستوى القناعات: الآراء - القيم - المعتقدات.

وفى الألفة نقوم بعمل مجاراة.. ثم مجاراة.. ثم قيادة.

الخطوة الخامسة: «ارتدى النظارة الخاصة بمحدثك»

وهنا نتوقف قليلاً لنوضح نقطة فى غاية الأهمية ألا وهى أن كل شخص على وجه الأرض يرى أى موضوع من وجهة النظر الخاصة به هو ومن ثم فإنه يظن أن الجميع ينظر إلى الموضوع بنفس النظرة الخاصة به وهنا تكمن المشكلة حيث إننا جميعاً نصطدم بوجود وجهات نظر أخرى غير التى نراها، وهنا يحدث الصدام ولذلك حتى نتفادى هذا الصدام ونصل إلى مرحلة جيدة فى الاقناع فما عليك سوى أن ترتدى النظارة التى يرتديها الآخرون ومن ثم يرون بها أفكارهم وموضوعاتهم وبعدها تبدأ فى التدرج معهم إلى أن تصل إلى وجهة النظر الخاصة بك أو رأيك فى الموضوع المراد «مثال عملى على ذلك»:

أحمد: يرى من النظارة الخاصة به أن الغناء كله حرام ولا فرق بين الغناء بدف أو الغناء بدون دف.

وهذه هى وجهة النظر الخاصة به والنظارة التى يرتديها.

محمد: يرى أن الغناء منه ما هو حرام ومنه ما هو حلال على حسب الآلات المستعملة وعلى حسب الكلمات وعلى حسب نظام الأغنية نفسها.

ولو نظرنا هنا سنجد أن كل فرد يرى الموضوع من النظارة التى يرتديها وهنا لن يتنازل أى فرد عن موقفه لو تمسك كل فرد بالنظارة الخاصة به أما لو فكر أحد الأفراد ونظر بنفس النظارة التى يرتديها الآخر هنا سيحدث شىء قوى جداً من الألفة والتى ستؤدى حتماً إلى سبيل اقناع احدهما الآخر.

الخطوة السادسة: «استخدم دبلوماسية الإطراء قبل الاقناع»

وفيها قم بمدح فكرة محدثك والإطراء عليها والثناء عليها ولا تحاول بأى

حال من الأحوال أن تنقد الفكرة الخاصة به بل أظهر ما فيها من مميزات وأمور جميلة وابتعد عن النقد فى كلامك وبذلك فأنت تهيئه لتقبل أى نقد سيعطى بعد ذلك لفكرته ولكن حذار فى نقدك من استخدام كلمة «أنت غلط فى كذا - فكرتك مش كويسة - فكرة غبية - فيها أخطاء كثيرة» ابتعد عن السلبى دائماً وحاول أن تظهر نقدك فى صورة ملاحظات وأمور تحتاج إلى تعديل فقط وتأكد من أن عقل محدثك سيحترمك جداً ويقدرك جداً ويتقبل منك ما لم تستخدم صيغ النقد الجافة والتى تظهر السلبيات أكثر من الإيجابيات.

الخطوة السابعة: «استخدم أسلحة الاقناع»

وهنا يطرأ علينا سؤال ألا وهو: وهل للاقناع أسلحة تستخدم؟! ونجيب بكلمة «نعم» له أسلحة علمية إذا ما استخدمت بطريقة صحيحة:

١- الاقناع بذكر آية قرآنية أو حديث شريف: وهنا وجب التنبيه على أن تكون حين ذكرك للآية أو الحديث متمكناً منه وحافظاً له ومستعداً لشرحه إذا ما طلب منك ذلك وابتعد دوماً عن ذكر الآيات أو الأحاديث التى لا تحفظها أو لا تناسب الموقف أو لا تعرف شرحها، لأن هذا سيترك عنك انطباعاً سيئاً جداً وسوف يعزز من قوة الرأى الآخر وفكرته.

٢- الاقناع بذكر قصة واقعيه حدثت فى موقف مشابه للموقف الذى تتكلم عنه: تود إقناع أحد الأفراد بالصلاة والمحافظة عليها فتذكر له قصص لشباب كانت لا تصلى وما حدث لها وقصص لشباب كانت تصلى والنتيجة التى حصدوها من ذلك.

٣- الاقناع بالمقارنة والبدائل وذلك بأن تقارن بين الموقف الذى أمامك وموقف آخر وهذا ما فعله الرسول الكريم ﷺ حين اتاه الشاب الذى يريد الزنا حيث وضعه الرسول الكريم ﷺ فى موقف مقارنة فيما يود فعله ألا وهو الزنا وهل هو يرضاه على أمه - اخته - عمته - خالته وبالطبع كان رد الشاب بالرفض لأن المقارنة جعلته يرى أنه لا يود أن يفعل بأهل بيته ما يريد هو أن يفعله ببنات المسلمين.

٤- الاقناع ببيان المزايا والعيوب وفيها تقوم بذكر مزايا الشىء الذى تود اقناعه به وعيوب الشىء الآخر، وهذه وسيلة ممتازة إذا ما استخدمت الاستخدام الأمثل فمثلاً رجل يسرق وتود اقناعه بترك السرقة فستقوم بذكر مزايا السرقة ألا وهى أنها تجعله يأكل جيداً ويشرب جيداً ويرتدى ما شاء من ملابس.. ثم تقوم بذكر مزايا المال الحلال وتسرد له فيها ما تشاء وتبين له من أحاديث الرسول الكريم ﷺ ما يدعم موقفك وتحاول بقدر الامكان أن تتفاعل معه بكل جسدك وأنت تذكر مميزات المال الحلال كما تراعى أن توفر له البديل المناسب فى حالة امتناعه بالفعل عن السرقة وهكذا.

٥- الاقناع بذكر الاحصائيات والبيانات التى تؤكد قوة موقفك وهنا تحاول بقدر الامكان أن تذكر الاحصائيات الصادرة من أماكن معروفة ويثق فيها الجميع مثل الجامعات المعروفة أو الأماكن العالمية أو الشركات الكبرى ويا حبذا لو ذكرت المرجع الذى حصلت منه على هذه الاحصائيات أو البيانات.

الخطوة الثامنة: «استوضح من وصول فكرتك للطرف الآخر بصورة جيدة»

بمعنى أن تقوم بسؤال محدثك هل أنا اتكلم عن ما تقصده؟ هل قدرت أن أوصل لك فكرتى؟! فإذا ما كان الجواب نعم هنا نقول لك إنك قد وصلت إلى الغاية المقصودة أما لو كان الإيجاب بالنفى فوجب عليك هنا أن تراجع نفسك مرة أخرى فقد تكون قد اخطأت فى أحد الخطوات السابقة فراجع نفسك مرة أخرى.

الخطوة التاسعة: «انهى كلامك مع محدثك بأسلوب التخير مع التأثير»

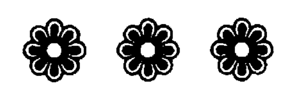
بمعنى أنك إذا ما وصلت معه إلى النهاية فقم بتخيره مرة أخرى بين الرأى الخاص به أو الرأى الخاص بك وهنا نلفت انتباهك إلى أن تقوم باستخدام أسلوب التأثير فى عرضك بمعنى أن تعرض الرأى الخاص به بدون أى تفاعل أو حماس بل تعرضه بتعبيرات تدل على ضعف هذا الرأى على أن يكون عرضك لرأيه أولاً ثم تبدأ بعدها بعرض رأيك ووجهة نظرك على أن تراعى تأثير كلامك باستخدام المؤثرات الخاصة بالحواس ولغة الجسد وتعبيرات الوجه وانفعالاتك وحماسك بحيث يظهر جلياً للطرف الآخر.

الخطوة العاشرة: «الدعاء»

عليك أخى الفاضل.. أختى الكريمة.. بالدعاء الكثير مع اليقين بالإجابة أن يجعلك الله من المفوهين أصحاب الحجج القوية وأن يرزقك القدرة على اقناع الآخرين وأن يجعل لك من كل ضيق مخرجاً وهنا يجب أن نركز كثيراً على مسألة اليقين الشديد وعدم الاستعجال فى تحقيق الدعاء فكل ما قلناه دون أن يكون مقترناً بصلة وثيقة برب العزة فلن يكون له أى داعى عليك بدعاء الليل ودعاء الأوقات المستجابة وصدق من قال: «سهام الليل صائبة المرامى إذا وترت بأوتار الخشوع».

فعليك أخى الفاضل بالدعاء الصادق فلعل دعاء صادقاً يخرج من قلب محب للخير يرفعه الله تعالى إليه فيستجيب الله تعالى إليه ويعزز من قوته ويرفع به الإسلام والمسلمين.

أخيراً إخوانى الكرام أورد لكم مقولة لديل كارنيجى حيث يقول: «من هواياتى أن اصطاد السمك وبمقدورى أن أجعل الطعم الذى اثبته فى السنارة من أفخر أنواع الأطعمة، لكنى أفضل استعمال الديدان على الدوام ذلك أننى لا أخضع فى انتقاء الطعوم إلى رغبتى الخاصة فالسمك هو الذى سيلتهم الطعم وهو يفضل الديدان فإذا اردت اصطياده قدمت له ما يرغب فيه».



١٠ خطـوات

القلق حالة نفسية تتصف بالخوف والتوتر، وكثرة التوقعات، وينجم القلق عن الخـوف من المسـتـقـبل، أو توقع لشىء مـا، أو عـن صـراع فى داخل النفس بين النوازع والقيود التى تحول دون تلك النوازع.

والقلق أكثر الاضطرابات النفسية شيوعاً، فهو يصيب ١٠ - ١٥٪ من الناس، ويزداد حدوثه فى الفترات الانتقالية من العمر، كالانتقال من مرحلة البيت إلى المدرسة، أو من مرحلة الطفولة إلى المراهقة، وعند الانتقال إلى سن الشيخوخة والتقاعد، أو سن اليأس عند النساء.

كما قد يحدث القلق عند تغيير المنزل أو العمل أو ما شابه ذلك، وقد يصاب الإنسان بالقلق كانفعال طارىء يزول بزوال السبب، وقد يصبح مزمناً يبقى مع الإنسان لساعات أو أيام.

ومن أشكال القلق، قلق الأم على ابنها إن تأخر عن موعد وصوله، وقلق الإنسان على وظيفته وعمله، أو قلق المرء على صحته حين يمرض، وقلق الطالب على نتائج امتحاناته، أو قلق التاجر على تجارته.. وهناك أشكال كثيرة من القلق لا مجال لحصرها، ويصاب الإنسان القلق بأعراض مختلفة، منها الإحساس بالانقباض، وعدم الارتياح والشعور بعدم الطمأنينة، والتفكير الملح والأرق، كما قد يشكو القلق من الخفقان واحساس بتشنج فى المعدة أو برودة فى الأطراف.

وليس منا من لا يقلق فى لحظة من اللحظات، أو موقف من المواقف، فهذا أمر طبيعى، أما أن يستمر القلق لأيام، بل لشهور أو سنين، فهذا ما لا تحمد عقباه، ومن الناس من يقلق لأتفه الأسباب فتساوره الهموم والشكوك ويعيش أيامه بين القلق والاكتئاب.

فإذا أردت اجتناب القلق عليك مراجعة نفسك وموازنيك وتدبر أمورك

وأحوالك.

وإليك ببعض الوصايا التى يمكن أن تساعدك فى التخلص من القلق:

١- عش فى حدود يومك ولا تقلق على المستقبل، ولا تخش قلة الرزق، فالرزق بيد الله تعالى وعز من قائل: ﴿وَفِي السَّمَاءِ رِزْقُكُمْ وَمَا تُوعَدُونَ﴾ **(الذاريات - ٢٢)**.

٢- ذكر نفسك بالثمن الفادح الذى يدفعه جسمك ثمناً للقلق.

٣- دع التفكير فى الماضى، فإنه لن يعود مهما حاولت.. يقول الرسول ﷺ: «وإن أصابك شىء فلا تقل لو أنى فعلت كان كذا كذا، ولكن قل قدر الله وما شاء فعل، فإن لو تفتح عمل الشيطان» رواه مسلم وأحمد.

٤- تدبر الحقائق بعناية قبل صنع القرار، ومتى اتخذت قراراً حصيفاً، أقدم على تنفيذه واستعن بالله ولا تتردد.. وتذكر قول رسول الله ﷺ: «إذا سألت فسأل الله، وإذا استعنت باستعن بالله، وأعلم أن الأمة لو اجتمعت على أن ينفعوك بشىء لم ينفعوك إلا بشىء قد كتبه الله لك، ولو اجتمعوا على أن يضروك بشىء لم يضروك إلا بشىء قد كتبه الله عليك، رفعت الأقلام وجفت الصحف» رواه الترمذى وأحمد فى مسنده.

٥- أرض بقضاء الله تعالى وقدره فالمؤمن لا يخشى مصائب الحياة، فكل أمره خير.. يقول ﷺ: «عجباً لأمر المؤمن إن أمره كله خير، وليس ذلك لأحد إلا للمؤمن، إن اصابته سراء شكر فكان خيراً له، وإن اصابته ضراء صبر فكان خيراً له» رواه مسلم وأحمد.. ويقول سبحانه وتعالى: ﴿وَعَسَىٰ أَن تَكْرَهُوا شَيْئًا وَهُوَ خَيْرٌ لَّكُمْ وَعَسَىٰ أَن تُحِبُّوا شَيْئًا وَهُوَ شَرٌّ لَّكُمْ وَاللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنتُمْ لَا تَعْلَمُونَ﴾ **(البقرة - ٢١٦)**.

٦- أحصى نعم الله عليك، بدلاً من أن تحصى همومك ومتاعبك.. يقول سبحانه وتعالى: ﴿وَإِن تَعُدُّوا نِعْمَتَ اللَّهِ لَا تُحْصُوهَا﴾ **(إبراهيم - ٣٤)**.. واسأل نفسك دوما: هل تستبدل مليون ريال بما تملك؟ أتبيع عينيك مقابل بليون دولار؟! وكم من الثمن ترى يكفيك مقابل يديك أو ساقيك أو أولادك؟!

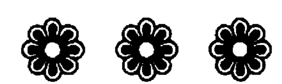
أحسب ثروتك بنداً بنداً، ثم أجمع هذه البنود، وسوف ترى أنها لا تقدر بثمن.. يقول شوبنهور: «ما أقل ما نفكر فيما لدينا، وما أكثر ما نفكر فيما ينقصنا».

٧- لا تهتم بتوافه الأمور، ولا تجعل صغائر المشاكل تهدم سعادتك، ولا تسمح لنفسك بالثورة من أجل أشياء تافهة.

٨- لا تعط الأمور أكثر مما تستحق، قدر قيمة الشئ وأعط كل شئ حقه من الاهتمام.

٩- استغرق فى عملك فإذا ساورك القلق أشغل نفسك بما تعمل أو بأمر آخر مفيد.

١٠- لا تكن أنانياً، وصب اهتمامك على الآخرين، واصنع فى كل يوم عملاً طيباً يرسم الابتسامة على وجه إنسان.



كيف تخرج أفضل ما فى الآخرين فى أحلك الظروف؟

لا تظهر القدرات الإدارية والقيادية الحقيقية للقائد أو المدير فى ظل الظروف الجيدة ولا حتى الظروف العادية، وإنما تظهر القدرات الحقيقية فى ظل الأزمات والمشكلات الصعبة.

وللسلوك البشرى أنماط تختلف وتتباين كثيراً متأرجحة بين قطبين شديدى التنافر وهما القطب الموجب «العنف والعدوانية» والقطب السالب «السلبية الشديدة واللامبالاة» من جهة أخرى وبالطبع بينهما درجات مختلفة من السلوك المتدرج من الاعتدال إلى الإيجابية أو السلبية، وتجد أن الأشخاص الطبيعيين هم الذين يتعاملون بثقة واعتدال وتوازن فى الظروف الطبيعية ويلتزمون الوسط فى تعاملاتهم مع الآخرين.

والمبالغة فى السلوك تعتبر رد فعل طبيعى لتعرض المرء لضغوط ما فيظهر ذلك بشكل طبيعى على سلوكه فإن كان انطوائياً فسيصبح أكثر سلبية وتتكون لديه رغبة فى الانطوائية وإن كان شديد الثقة بالنفس فإنه يميل إلى التعبير عن نفسه بصوت أعلى، وتنحصر الأهداف التى يسعى إليها الناس فى محورين أساسيين هما: محور العمل ومحور العلاقة بالآخرين.

فى جانب العمل تتركز الأهداف فى هدفين رئيسيين هما:

١- إنهاء العمل بأسرع طريقة.

٢- اتقان العمل بأقل مجهود.

وفى جانب العلاقة بالناس يتلخص الهدفان فى:

١- مجاراة الناس ومسايرتهم.

٢- الحصول على ثنائهم وانتزاع إعجابهم.

حين يتعرض الإنسان لخطر يتعلق بهدف يسعى لتحقيقه فإن ذلك يؤثر على سلوكه الطبيعى ويتغير هذا السلوك تبعاً لمقدار سيطرته على نفسه، ويتحرك نحو المبالغة سواء سلباً أو عدواناً، وحين تخرج الضغوط أسوأ ما فى الناس فإنها تحولهم لأنماط سلوكية يصعب التعامل معها.

طرق التعامل مع الشخصيات صعبة المراس

١- أن ترضى بالأمر الواقع وأن لا تفعل شيئاً:

فيجب عليك هنا محاولة التأقلم مع هذا الشخص دون اللجوء لشخص آخر لا يستطيع أن يفعل شيئاً، وعدم فعل شىء هو أمر خطير فالاحباط والغضب يتراكم مع الوقت ويؤدى للانفجار.

٢- أن تهرب من المشكلة:

الإيمان بأنه من المستحيل إيجاد حلول لكل المشاكل وعليه يجب أن تعلم أن هناك مشاكل بدون حلول، أو مشكلات لا تستحق عناء البحث عن حل فيكون الهروب من المشكلة هو حل معقول جداً.

٣- أن تنظر للشخص الصعب نظرة مختلفة:

بإمكانك محاولة تفهم الدوافع التى أدت بالآخرين لهذا السلوك إذا استمر الشخص فى تصرفاته ومن المعلوم أن تغييرنا لأنفسنا أسهل بكثير من تغييرنا للآخرين لأمور:

أولاً: لأن تغييرنا لأنفسنا قد يؤدى لتغيير تصرفات الآخرين تجاهنا.

ثانياً: لأنه من الممكن أن يؤدى التغيير إلى تحريرنا من ردود الأفعال التقليدية التى تعودنا ممارستها ومن الأهمية تغيير السلوك لتوفير الإرادة والمرونة لاختيار الحل.

٤- أن تعامل الشخص المزعج بطريقة جديدة:

فكلما اجتهدت فى اسعاد الآخرين اجتهدوا هم أيضاً فى اسعادك والعكس،

فكما أن هناك لديهم القدرة على ازعاجك فكذلك أنت تستطيع ازعاج الآخرين، ومن الأفضل اللجوء للحلين الآخرين حتى تنمى مهاراتك فى التعامل مع الآخرين فتصبح الشخص الذى يلجأ إليه الجميع ولابد من أجل تحقيق ذلك أن تتعرف على أنماط السلوك الصعبة التى نواجهها عادة فى حياتنا اليومية.

وهناك عشرة أنماط سلوكية تمكننا من تصنيف الشخصيات الإيجابية والسلبية التى نقابلها فى الحياة العملية.

النماذج العدوانية للسلوك

١- الشخص الدبابة:

لدية ثقة زائدة فى النفس وأثناء تعرض أهدافه للخطر يلجأ للمواجهة الصريحة محطماً الشخص الذى تسبب فى المشكلة من وجهة نظره، فهذا النمط من السلوك لا تسيره دوافع شخصية ضدك ولكن هدفه الرئيسى إنهاء المهمة بأسرع وقت وأفضل طريقة.

كيفية التعامل مع الدبابة:

سيعتبرك الدبابة جزء من الهدف ولكنك لست الهدف نفسه ولكنه يظن أنك سبب كل المتاعب وتعطيل كل الأوراق، أو أنك تعيق عمل الإدارة كلها ولأنه يريد إنهاء المشكلة بأى ثمن فلابد من ابعادك عن الطريق.

ردود الفعل العادية تجاه الدبابة:

١- الهجوم المضاد بنفس القوة.

٢- محاولة تبرير الموقف.

٣- أو الصمت التام والابتعاد عن فوهة المدفع.

هدفك الجديد:

هو الحصول على احترام الدبابة دون الاضطرار لاستخدام المدفعية المضادة.

الخطة:

١- أول خطوة هو الاحتفاظ بالثبات فى الموقف فلا تقف إذا كنت جالساً، وتنفس ببطء وهدوء واترك الدبابة يفرغ كل ما فى جعبته.

٢- قاطع الهجوم إذا زاد عن حده: كأن تبدأ فى النداء عليه باسمه عدة مرات وبصوت عال وبحزم دون استخدام أى نبرة حتى تحصل على انتباهه.

٣- أعد على اسماعه ملاحظاتك التبريرية بسرعة واقتضاب فهذا يوضح له أنك كنت تستمع وتفهم وتركز على إنهاء المهمة.

٤- صوب على الهدف الرئيسى واطلق النار على الهدف: فى جملتين صغيرتين لخص ردك على الاتهامات وبالطبع مسبوقين بجملة توضح أن هذا هو وجهة نظرك الشخصية فى الموضوع.

٥- السلام المشرف: أجعل هناك فرصاً لعودة العلاقات مع الدبابة فلا تغلق الباب أمام فرص السلام وأعطه فرصة للتراجع بكرامة.

أما إذا كانت اتهامات الدبابة لك صحيحة فأسرع طريقة لإنهاء الهجوم هى:

١- الاعتراف بالخطأ.

٢- أذكر بسرعة ما تعلمته من التجربة.

٣- تعهد أمامه بعدم تكرار هذا الخطأ مستقبلاً.

٢- القناص:

هناك من الناس من يتصيد الأخطاء للآخرين ويسمعهم التعليقات اللاذعة مستهزئاً بآرائهم فى الأوقات التى يحتاجون فيها بشدة للثقة بالنفس.

الأهداف غير المعلنة لسلوك القناص وتأثيرها على سلوكه:

أ- قد يكون من أهداف القناص إنهاء العمل فى أسرع وقت ولذلك يلجأ للطلقات الخفية حتى يقضى على المعارضة بسرعة ويصل إلى هدفه.

ب- محاولة الحصول على اهتمامك وجذب انتباهك عن طريق السخرية

اللاذعة ودافعه الرئيسى فى ذلك هو البحث عن مودتك واهتمامك.

ردود الفعل العادية تجاه القناص:

١- لا تظهر للآخرين أنك تشعر بالحرج.

٢- لا تحاول الرد بنفس الطريقة.

٣- لا تنسحب وتختبىء داخل موقعك.

هدفك الجديد:

إخراج القناص من مخبئه كى يواجهك وجها لوجه.

الخطة:

١- التوقف عن الحديث وتكرار كلماته بنفس طريقته فيؤدى ذلك عادة إلى احراجه واضحاك الآخرين.

٢- توجيه أسئلة واضحة مثل أن تستفسر عن علاقة بين كلامه وبين الموقف محتفظاً فى الوقت نفسه بالبراءة والهدوء الشديد على وجهك.

٣- إذا كان رد فعل سلوكك مع القناص هو العدوانية فتعامل معه مثلما تعاملت مع الدبابة.

اخرج فى دورية استطلاعية:

كأن تحدد لقاء شخصياً مع القناص لتحاول معرفة السبب الذى يدفعه للسخرية منك وأثناء هذا اللقاء نفذ الآتى:

أ- ابدأ بتذكيره بما قال.

ب- اسأله عن سبب ما قاله.

ج- إذا كان رد فعله الصمت فخمن عدة أسباب قد تكون هى السبب الحقيقى فإذا نجحت فى الوصول لهذا السبب فسيتكلم جاذباً أطراف الحديث سارداً كل التفاصيل.

د- استمع دون مقاطعة ثم أشكره على صراحته.

هـ- وضح له أى معلومات قد تزيل ما التبس عليه من مواقف أو اعتذر له لو كنت حقاً مخطىء.

و- اقترح وسيلة بناءه للتعامل معه فى المستقبل وأطلب منه مباشرة اخبارك بما يضايقه منك لأنه يهمك كثيراً لتحسين مستوى العلاقة.

أما إذا كان هدف القناص هو الحصول على اهتمامك فيمكنك أن:

١- تعالج الموقف بينك وبينه فى خصوصية.

٢- تخبره بصراحة بأن تعليقاته تضايقك.

٣- تبدى اعجابك به إذا حاول الحصول على اهتمامك بطريقة إيجابية.

٣- ذو العلم الواسع:

وهو يملك معرفة عميقة وكفاءة كبيرة ولذلك فهو شديد الثقة بالنفس ويملك التعبير عما يريد بوضوح.

أهداف صاحب العلم الواسع:

هو يملك هدفاً رئيسياً وهو إنهاء العمل على أفضل وجه ولهذا فهو يميل إلى السيطرة ولا يحب معارضة الفعل العادية تجاهه.

فقد يثير سلوكه ويؤدى بك ذلك إلى:

أ- قد تحاول التشبه به فى رفضه آراء الآخرين لمجرد معارضتها لآرائك.

ب- ضيق افقه من وجهة نظرك قد تؤدى بك إلى احتقاره.

ج- شعورك بالاحباط لأن آرائك لن ترى النور أبداً.

هدفك الجديد:

أن تجد طريقاً لأفكارك الجديدة.

الخطة:

١- الاستعداد الجيد قبل تقديم الفكرة وذلك بدراسة كل التفاصيل فلا تترك فرصة لواسع العلم أن يكتشف خطأ يبرر به رفضه للفكرة كلها.

٢- ردد حديثه باحترام: عليك أن تعيد على مسامعه باختصار واحترام شديدين رأيه فى الموضوع حتى تثبت له احترامك واقتناعك بما يقول.

٣- قدم له الطمأنينة إلى أنك توقر وتحترم رغباته وشكوكه.

٤- أعرض رأيك بطريقة غير مباشرة.

أ- استخدم ألفاظاً مثل: ربما يحتمل لتشعره بأنك لا تحاول فرض رأيك عليه.

ب- استخدم ضمير نحن بدلاً من أنا حتى لا يبدو الموقف كما لو كان تحدياً بينك وبينه.

٥- أكد له اعترافك بريادته وتفوقه وتأكد أنك باعترافه هذا تفت ثغرة فى جدار الصلف والغرور مفسحاً مكانها موضعاً لفكرتك.

٤- المتعالم الذى يدعى المعرفة:

وهو شخص يملك قدراً ضئيلاً من المعرفة ولذلك فهو يحسن التأثير على الناس فى البداية.

أهداف مدعى المعرفة وتأثيرها على سلوكه:

الحصول على الثناء والإعجاب ولذلك فهو يميل إلى الاندفاع للتأثير على الآخرين.

ردود الفعل العادية تجاه مدعى المعرفة:

قد يدفعك اكتشافك بأن الشخص المتحدث متعالم يدعى المعرفة إلى العنف فى الرد عليه مما يستفزه ويدفعه للمبالغة أكثر فى ادعاءاته.

هدفك الجديد:

اصطياد أفكاره السيئة وابعادها عن الطريق.

الخطة:

١- أعطه بعض الاهتمام الذى يبحث عنه.

أ- أعد ملاحظاته بحماس.

ب- أوح له بأنك مقتنع بأن نواياه حسنة وأنه يريد المساعدة حقاً.

٢- اسأله عن أشياء محددة: هو عادة يتكلم بتعميم شديد فحاول سؤاله عن شيء محدد مع الحرص على أن تبدو فى غاية البراءة والجدية وذلك سيجعله لا يعير جواب.

٣- تحدث عن وقائع ملموسة: بعد وقفه عن الثرثرة ابدأ بسرد الوقائع وأظهر أى مستندات تؤكد كلامك.

٤- افتح له بابا للخروج من المأزق: قل هل مثلاً ربما لم تتح لك الفرصة للاطلاع على كل هذه المستندات ولذا كان لك رأى مغاير.

٥- أكسر الدائرة التى تؤدى به إلى التصرفات المثيرة للاستفزاز:

أ- ادعه للقاء خاص وواجهه بهدوء بما يفعل، ووضح له النتائج السلبية لسلوكه.

ب- إذا أحسن مدعى المعرفة أداء شيء فاغمره بالثناء الذى يستحقه فسماع المديح والاعجاب هو الدافع الرئيسى لسلوكه.

٥- القنبلة اليدوية:

وقتما تتراكم الدوافع والأسباب لدى الشخص القنبلة ينفجر القنبلة فى كل اتجاه محطماً كل شيء ولأتفه الأسباب.

الهدف الرئيسى للقنبلة وتأثيره على سلوكه:

ويكون عادة هدف القنبلة هو الحصول على الثناء والاهتمام، فإذا قوبل القنبلة بالامبالاة فأنه يشعر بالاستياء الذى يتراكم بداخله دافعاً إياه للانفجار فى وقت لا يتوقعه أحد.

ردود الفعل العادية تجاه القنبلة:

ربما دفعك انفجار القنبلة إلى:

١- انفجار مضاد.

٢- انسحاب من المعركة وشعور بالكراهية للقنبلة.

٣- الهروب من المواجهة.

هدفك الجديد:

السيطرة على الموقف حين يفلت زمام القنبلة.

الخطة:

١- اجذب انتباهه إليك إذا انفجر القنبلة فعليك أن:

أ- تظهر اهتمامك الحقيقى بمشكلته.

ب- استمع بدقة لتحدد سبب الانفجار: كثيراً ما توضح العبارة الأولى السبب الرئيسى فى الانفجار.

ج- أعد السبب الرئيسى على مسامعه.

د- طمئنه إلى أنك تهتم: وليكن من كلامك له «نحن نهتم بالمشروع الذى أعددته ولا يجب أن تشعر أبداً أننا نتجاهل مجهودك الكبير ولكن هذا التصرف المبالغ فيه لا يليق بك فأنت من خيرة الموظفين ويجب أن تكون تصرفاتك على مستوى عال من الرفعة والحكمة».. ويعرف هذا بأسلوب الإيحاء الإيجابى.

٢- هدئ من حدة الموقف.

٣- إذا احرزت نجاحاً فى الخطوة السابقة ستجد أن القنبلة اهتز لثوان وبدأ يتراجع، وهذه هى فرصتك لكى تهدأ من سرعة كلامك وتخفض من نبرة صوتك حتى يمر الموقف بسلام.

٤- استراحة قبل مناقشة الموقف: كأن تقول له مثلاً «أرجو أن تهدأ الآن وسنناقش هذا الموضوع فى مكتبى بعد ساعة بالضبط».

الوقاية من انفجار القنبلة:

أ- وجه للقنبلة سؤالاً وهو هادىء عن الأشياء التى استفزته، وابدأ بذكر الهدف الإيجابى من فتح الموضوع مبينا أنك ترغب فى وضع نهاية حاسمة للموضوع.

ب- أطرح أسئلة مختلفة بعضها يتطلب الإجابة بنعم أو لا وأخرى مفتوحة حتى يتسنى له الانطلاق فى الحديث على سجيته مفضياً بمكنون نفسه.

ج- فإذا كان القنبلة أحد مرؤوسيك فألحقه فى برامج تدريبية لتنمية مهاراته فى العمل مع الفريق.

٦- الشاكى الباكى:

هو الشخص الذى يهوى الشكوى من كل شىء وأى شىء لعدم رضائه عن كل شىء وهو بذلك يشيع جواً من السلبية تنفر منه الآخرين وتبعدهم من حوله.

الهدف الرئيسى للشاكى وكيف يؤثر على سلوكه:

دائماً تكون المثالية هى محور حياة الشاكى وربما كان الكمال المطلق هدف لا يمكن الوصول إليه ولذلك فهو غير راض على الدوام.

ردود فعلك المعتادة تجاه الشاكى وكيف يؤثر على سلوكه:

من المتوقع أن تدفعك شكوى الآخرين إلى:

أ- أن تبدأ بالشكوى معه.

ب- أن تعترض على ما يقول.

ج- أن توافق على ما يقول فيتمادى فى الشكوى.

د- محاولتك حل مشكلته.

هـ- أن تتساءل لماذا اختارك أنت بالذات ليشكو إليك.

هدفك الجديد:

تتحالف معه بهدف حل مشكلاته بطريقة إيجابية.

الخطة:

١- الاستماع إلى القصة مع محاولة تحديد نقاطها الأساسية.

٢- مقاطعة سرد القصة فى بعض المراحل مع طرح أسئلة توضيحية.

٣- اعادة توجيهه إلى الاهتمام بالحلول الممكنة.

أ- سؤاله عن نقطة معينة: ماذا أنت فاعل فى هذا الأمر؟

ب- إذا قال لا أعرف.. قل له: اقترح عدة حلول وسنحاول - معاً - المفاضلة بينها.

ج- لو طرح حلولاً غير منطقية قل له: هذا مستحيل ووضح له الأسباب، واسأله أن يقترح حلولاً أخرى.

د- عند تكرار اقتراحه للحلول غير الممكنة اطلب منه اثبات فاعليته فى تطبيق هذا الحل.

٤- تحدث معه عن المستقبل: كأن تحدد له مدة زمنية محددة للمناقشة فإذا توصلت للحل حدد جدولاً زمنياً لتنفيذ الحل.

٥- إذا لم تفلح جميع محاولاتك لإنهاء حالة الشكوى فيجب أن تضع حداً للشكوى وذلك عن طريق اخباره بحقيقة كونه يفكر دائماً فى طرح المشكلات ولا يفكر أبداً فى طرح الحلول.

٧- المتردد الرافض:

وهو شخصية متشككة فى كل شىء تتصيد الأخطاء فى كل مشروع ليرفضه.

الهدف الكامن للمتردد وكيف يؤثر على سلوكه:

كل تركيزه ينصب على عدم الاهتمام بأفكار الآخرين وخوفه من خيبة الأمل فى اجتياز التجربة يدفعه للبعد عن المخاطر، فإذا اخطأ هو أو أحد من العاملين معه اصيب باليأس سريعاً ونقده الدائم للغير يبعد عنه الناس مما يزيد من احساسه باليأس.

ردود الفعل المعتادة تجاه المتردد الرافض:

السلبية تدمر الروح المعنوية وتؤدى إلى تجميد التطوير والرافضين لا يقصدون أبداً ازعاج الآخرين، فهم على قناعة بأن الوضع ميئوس منه ولا أمل فى التغيير.

هدفك الجديد:

مساعدة المتردد ليتحول من شخص يتصيد الأخطاء إلى شخص يدرك الأسباب الكامنة وراء ارتكاب الأخطاء.

الخطة:

١- لا تقاوم التيار: اسمح له بأن يتحدث أولاً بسلبيته المعتادة ولا تعارضه.

٢- استخدمه كمصدر مهم للمعلومات: فطبيعته المتشككة تجعله من أقدر الناس على رؤية كل المصادر المحتملة للمشكلات.

٣- أبق له الباب مواربا.

٤- أمهله فترة واطلب منه العودة بعد التفكير بهدوء قد يغير من موقفه الرافض.

٥- استخدم معه أسلوب الايحاء المضاد.

٦- عامله بأسلوب الايحاء مثل الأطفال الذين يتسمون بالعناد فالضد يظهر حسنه الضد.

٧- اعترف بنيته الحسنة: تصرف كما لو كنت تعرف أن أسلوبه الناقد هدفه أساساً تجنب الأخطاء المحتملة لأنه ينشد الكمال.

٨- السلبى الصامت:

وهو شخص يميل للأنطواء ويصعب عليه التعبير عن آرائه، فكلما ازدادت الضغوط عليه قلت استطاعته فى التعبير عن نفسه بأى وسيلة كانت.

الهدف الكامن وكيف يؤثر على سلوك السلبى الصامت:

هناك نوعان من الصامتين:

أ- احدهما محور حياته الناس فهو لديه رغبة فى مجاراتهم ولكن عند الضغط عليه يلجأ للصمت.

ب- النوع الثانى يرغب فى إنهاء مهامه بأفضل طريقة وحين يتعرض لأخطاء الآخرين يلجأ للصمت كوسيلة للاحتجاج.

ردود الفعل العادية تجاه السلبى الصامت:

أحياناً قد تلجأ للعصبية والعنف معه وذلك لإقناعه بالكلام، ولكن لابد أن تعرف كيف تصبر عليه.

هدفك الجديد:

حفزه على الكلام.

الخطة:

١- خصص مساحة كافية من وقتك تقضيها معه دون محاولة لاستعجاله أو الضغط عليه وأعلم ان مثابرتك وإصرارك سيدفعه فى النهاية لاعطائك ما ترغب حتى يتخلص من إلحاحك.

٢- وجه له أسئلة لا تحتمل الإجابة بنعم أو لا وتتطلب شرحاً للرد عليها وارسم على وجهك على وجهك علامات لتوقع الإجابة كأن ترفع حاجبك قليلاً وتميل إلى الأمام باتجاهه كما لو كنت تنتظر إجابة، أنظر إلى الصامت فى عينيه مباشرة ولا تستسلم بسهولة، إذا لم يعطك إجابة واستمر فى صمته أعد عليه السؤال مرة أخرى، لو قال لك: لا أعرف.. قل له: تخيل بعض الإجابات لهذا السؤال وعبر فقط عما تتخيل.

٣- أضف بعض المرح للموقف: اقترح بعض الإجابات الغريبة إذا طال صمته فتنتزع من الصامت ضحكة وتكسر بذلك الحاجز بينكما، فإذا استمر فى قوله لا أعرف اقترح أنت إجابة غير متوقعة تدفعه بها لإجابة معقولة للدفاع عن نفسه.

٤- خمن أنت الإجابة: إذا تمسك بالصمت فحاول أنت تخمين عدة إجابات لسؤالك واسردها عليه ولو ذكرت السبب الحقيقى فستجده يلتقطه ويكمل سرد بقية التفاصيل.

٥- تحدث معه عن المستقبل: وأخبره بالتأثير النفسى الذى يحدثه حجبه للمعلومات على سير العمل الذى يرغب فى انهائه على أفضل صورة.

٦- الحذر من وعد الصامت بأشياء لا تستطيع تنفيذها.

٩- المتردد:

هو شخص يعجز عن اتخاذ القرارات فى الوقت المناسب فهو غالباً ما يرى السلبيات فى كل خيار فيخشى من الاختيار خشية الوقوع فى الخطأ.

الهدف الكامن وكيف يؤثر على سلوكه:

هدفه هو مسايرة الناس ولذلك هو يخاف الاختيارات التى قد تغضب مشاعر أى شخص.

السلوك العادى معه:

المتردد يسبب لك العصبية ونفاذ الصبر وأى محاولة للضغط عليه لاتخاذ قرار تدفعه للمبالغة فى التردد.

هدفك الجديد:

مساعدته فى اتخاذ قرار مناسب وذلك بتقديم خطة له يتبعها.

الخطة:

١- عدم الضغط عليه ليصل إلى قرار ولكن اطلب منه الاسترخاء والوثوق فى أن قراره لن يؤثر على مستقبله تأثيراً سلبياً.

٢- حاول اكتشاف الصراعات التى تدور بداخله، وحاول كشف كل الاحتمالات التى تدور فى ذهنه بخصوص القرار.

٣- علمه كيفية استخدام أسلوب «بن فرانكلين» لاتخاذ القرار وهو يتلخص فى كتابة ورقة سلبيات وإيجابيات كل قرار ثم مقارنة الأوراق للوصول للقرار الأكثر إيجابية.

٤- عندما يصل المتردد إلى قرار فعليك أن تطمئنه وتؤكد له أنه لا يوجد قرار مثالى خالى من الأخطاء.

٥- حاول تقوية العلاقة بينك وبينه وكن على استعداد لاعطائه جزء من وقتك.

١٠- الامعة:

وهو ذلك الشخص الذى لا يقول لا حتى لو أراد قولها يوافق الجميع ويعدهم بتنفيذ طلباتهم دون أن يفى بوعوده.

الهدف الكامن وكيف يؤثر على سلوك الموافق دائماً:

رغبته فى مسايرة الناس والحصول على رضائهم هى من يجعله يعد الجميع دون تفكير فيما هو ممكن وما هو غير ممكن ويظن أن من حقه فى المقابل أن يحصل على الحب والتقدير، ولكن عدم وفائه بوعوده يسبب استياء الناس منه.

ردود الفعل العادية تجاه الامعة:

بالتأكيد سيكون رد فعلك هو الغضب واللوم إذا ما وعدك بشىء ولم يقم بتنفيذه بينما هو فى أمس الحاجة لأن تهتم به وتعلمه كيف ينظم وقته.

هدفك الجديد:

الحصول على تعهدات يمكن الوثوق بها.

خطتك:

١- تشجيعه على الصراحة واشعاره بالأمان والثقة.

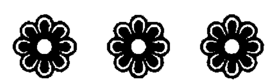
٢- الاستماع إليه جيداً واستوضاح واعادة ما يقوله على مسامعه.

٣- ساعده على تخطيط يومه وإنتاجيته وذلك بمناقشة وسائل التغلب على المعوقات لتنفيذ الوعود معه.

٤- فى نهاية حديثك معه قل له: فى المرة القادمة كيف ستتصرف لو قطعت وعداً ولم تتمكن من تنفيذه ثم استمع إلى إجاباته واطلب منه الالتزام بها بكلمة شرف.

مستفاد من كتاب:

التعامل مع من لا تطيقهم «كيف تخرج المحاسن من الناس السيئين».. تأليف الدكتور: ريك برنكمان والدكتور ريك كيرشنير.



٥ خطوات للوصول إلى شخصية مؤثرة وفعالة وواثقة

خمس خطوات فى طريق التفوق والنجاح فى الحياة:

الخطوة الأولى:

تحديد الهدف بكل تفصيل وكتابته على الورق.

الخطوة الثانية:

إدارة الذات وتنظيم الوقت وتفعيله بالوجه الأمثل.

الخطوة الثالثة:

الثقة بالنفس وأهمية أن تتخذ قرارا فى الوصول إلى النجاح.

الخطوة الرابعة:

إذا أردت أن تكون شخصية جذابة.. ضرورة الاهتمام بالمظهر والجوهر والسلوك.

الخطوة الخامسة:

كيف تؤثر فى الناس وتصبح شخصية جذابة ومحبوبة؟

الخطوة الأولى: حدد جهة سفرك

افرض أن شخصاً ركب القطار دون أن يعرف جهة سفر القطار.. ألا نقول عنه أنه غير حكيم؟!

كان الأولى بهذا الشخص أن يحدد جهة سفره ويعد عدته للسفر ويحزم أموره ومن ثم يركب القطار الذى يوصله إلى المكان الذى يريد الوصول إليه.

فتحديد الوجهة هو الذى يجعلك تصل إلى مبتغاك.. أما من يسافر دون أن يحدد وجهته بوضوح ودقة فربما تاه وتخبط دون أن يصل.

وكذلك من يريد أن يصل إلى النجاح فعليه أن يحدد هدفه الذى يسعى للوصول إليه ومن ثم يهيىء كل الأدوات التى تساعده على الوصول إلى الهدف.

فمثلاً لو أن شخصاً أراد أن يدرس نقول له ما الهدف من دراستك؟!.. وقال: أريد أن أكون محامياً.. يكون عندها قد حدد الهدف.

لو أن شخصاً أراد السفر إلى الهند.. نقول له: ما الهدف من سفرك؟!.. وقال: أريد أن أتاجر.. سنقول له وبماذا سوف تتاجر؟!.. قال: بالأقمشة.. يكون عندها قد حدد هدفه.

أما لو قال الأول أريد أن أدرس فحسب فهذا لم يحدد هدفه وبالتالى ربما يفشل.. وربما أن اعترضه عارض عندها سيغير وجهته نحو هذا العارض.. وربما اكمل دراسته ولكنه لا يدرى أى الفروع فى الجامعة يدرس.. واحتمالات الفشل فى حياته التى يسير فيها كثيرة.

وكذلك الشخص الآخر لو أنه قال أريد أن أتاجر فى الهند بالكتب العربية.. نقول له: أنك لم تدرس هدفك بوضوح وتختاره بدقة.

إذا فتحديد الهدف هو النقطة الأولى فى وضع أى برنامج عمل.. والخطوة الأولى فى سلم النجاح.. وإن تحديد الهدف يجعل الطريق واضحاً ومختصراً أمامه، ويجعله يختار أدواته التى يستعين بها فى رحلة سفره نحو الهدف بعناية، ويجعله لا ينشغل بما لا يخدم الهدف.

أما الذين لا يحددون أهدافهم فإن عواصف الأحداث دائماً تغير وجهاتهم التى يقصدونها وغالباً تراهم لا يكملون ما بدأوا به من مشاريع.

وللهدف شروط ومواصفات:

١- الوضوح.

٢- الدقة والتحديد.

٣- أن يحقق نجاحاً فى حياتك.

٤- القناعة بالهدف.

٥- التناسق والانسجام.

٦- مشروعية الهدف.

٧- أن يكون ممكناً وليس مستحيلاً.

فعندما يكون الهدف واضحاً بحيث تعرف أهميته فى حياتك وأثره فى تغيير حياتك وما هى المسافة التى يبعد عنها.. وكل ذلك من أجل أن تضع المخطط المناسب وتعدد الخطوات التى ستقطعها للوصول إلى الهدف.

• ووضوح الهدف يحقق مجموعة من المزايا:

❖ المساعدة على توحيد جهودك وجهود الفريق الذى يعمل معك لتنفيذ الأهداف.

❖ مساعدة فريقك فى القيام بوظائفه الأخرى.

❖ المساعدة على تنسيق العمل بين الأفراد والمجموعات بشكل واضح ومحدد.

وأن تختار هدفك بدقة وبتحديد حتى لا تكون اختياراتك عائمة وعامة فى أهدافك.. والدقة والتحديد تجعل من هدفك متميزاً عن غيره.

وأن يحقق تحقيق هذا الهدف منعطفاً إيجابياً فى حياتك.. وأن يحقق نجاحاً مهماً فى حياتك.. أما إذا كان الهدف لا يحقق نجاحاً وتطوراً فى حياتك فإنه لا يصلح أن يكون هدفاً تسخر لأجله قدراتك وطاقاتك ووقتك.

التناسق والانسجام

يجب أن تكون الأهداف الموضوعة متناسقة مع بعضها البعض بحيث يسهل تنفيذها.

مشروعية الهدف

يقصد به مدى ملاءمته للقيم والمثل والتقاليد المرعية فى المجتمع، وكذلك

مراعاته للأنظمة واللوائح والسياسات الحكومية المعمول بها.

والأمر الآخر أن يكون الهدف ممكناً وليس مستحيلاً أما الذين يحاولون الكتابة والرسم على الماء ليكونوا فنانين مميزين وناجحين فهم يكلفون أنفسهم ما لا جدوى منه.

والواقعية فى الهدف تقوم على الأسس التالية:

❖ أن يكون الهدف ممكن الوصول إليه وليس شيئاً مستحيلاً.

❖ أن تتوافر الامكانات المادية والبشرية بدرجة تساعد على تحقيق الهدف.

❖ أن يكون الهدف معبراً عن حاجاتك وموجهاً إلى تحقيقها.

والأهداف ثلاثة أنواع:

١- طويلة المدى.

٢- قصيرة المدى.

٣- غير قابلة للتحقيق.

والهدف طويل المدى هو الذى يحتاج إلى زمن طويل وإمكانات كثيرة ومتعددة ورسم خطط وبرامج جزئية وكلية.. وربما كان من ضمنه أهدافاً قصيرة المدى وذلك عندما يكون تحقيق الهدف إلى مراحل متعددة.. عندها لانجاز كل مرحلة يحتاج الإنسان إلى هدف قصير المدى له خططه وبرامجه الخاصة.

إذا لمعرفة ما معنى الهدف اسأل نفسك: ماذا تريد؟.. فجواب السؤال هو المقصود من الهدف.. ثم اسأل نفسك: ماذا لو تحقق هذا الهدف؟!

جوابك على هذا السؤال هو الذى يحدد لك أهمية الهدف فى حياتك عندما تقارن ما يطرأ عليك بعد تحقيق الهدف وما سيستجد.

وإذا أردت أن تعرف هل اخترت هدفك بوضوح ودقة.. اسأل نفسك: ما هى حقيقة هذا الهدف وما حجمه وما فوائده؟!

وإذا أردت أن تعرف هل اخترت هدفاً ممكناً.. اسأل نفسك: هل وصل لهذا

الهدف أحد قبلى أو غيرى؟! ربما لم يصل إليه أحد ولكن هذا لا يعنى أنه غير ممكن.. أما لو وصل إليه أحد فهو ممكن الوصول إليه.. فإذا لم يصل إليه أحد اسأل: هل هو من المستحيلات العقلية؟! إن لم يكن من المستحيلات إذا هو ممكن الوصول إليه.

عندها أبحث فى الوسائل التى تساعدك على الوصول إليه.. ويكون ذلك بوضع الخطط والبرامج البعيدة والقصيرة.

اضاءات حول تحديد الأهداف

اكتب أهدافك:

لكى تحدد الأهداف التى تهمك، والتى ستستخدمها فى خطتك، قم بعمل قائمة بكل شىء تتمنى أو تحلم بتحقيقه، فى شتى مجالات حياتك أياً كان هذا الحلم صغيراً أم كبيراً، اكتبه على الورق فكتابتك لكل أهدافك على الورق فى هذه المرحلة ستوسع من مساحة تفكيرك، وفى هذه المرحلة لا تحاول التفكير فى الكيفية التى ستحقق بها هذه الأهداف، وذلك لأنك إن قمت بالتفكير فى كيفية انجازها فى هذه المرحلة المبكرة من وضع الخطط والأهداف ستقلص وتقيد اعتقادك بقدرتك على تحقيقها، فهذه الأهداف لاتزال من وجهة نظرك بعيدة عن متناول يديك.

ولتكن كتابتك فى أدق تفاصيل الهدف الذى تسعى إليه.. واكتبه فى ورقة بخط بارز وعريض ومميز.. والصق الورقة فى مكان تراه كل يوم أكثر من مرة.

قد تتساءل فى نفسك: لماذا إذن اكتب قائمة بأهدافى الحقيقية؟!.. إن كانت أهدافك تمثل أهمية بالنسبة لك عند كتابتك لها ستبدأ فى رؤية فرص جديدة فى الحياة لم تكن تراها من قبل، وستجد نفسك منجذباً لا شعورياً تجاه هذه الفرص، وستبدأ فى تنمية قدراتك لكى تأخذك خطوة بخطوة نحو تحقيق أحلامك، لذلك ضع كل ما يخطر ببالك من أهداف على الورق.

تنظيم الأهداف:

وتأكد أنه لن تكون لديك الرغبة فى تحقيق هذه الأهداف إلا إذا كان الخالق سبحانه وتعالى قد منحك القوة لتحقيقها، والله سبحانه قد أعطى الجميع الفرصة كى يعملوا لتحقيق أهدافهم لأنه جعل هذا العالم خاضع لقانون أراده وهو قانون الأسباب والمسببات.. وسيساعدك قيامك بتنظيم هذه الأهداف وتحديد الأولويات منها على تحقيقها.

ستلاحظ أنك فى بعض الأحيان لن تحقق هدفاً بالطريقة التى خططت لها، وفى أحيان أخرى ستجد أن تجربتك لبعض الخطط الإبداعية واتخاذك بعض الخطوات الفعلية تقودك فى اتجاهات لم تتوقعها من قبل، وفى الغالب تكون أعظم وأكثر نجاحاً من تلك التى وضعتها فى خططك، وذلك لأن الخطط وضعت على أساس مقدرتك الحالية، وهذه المقدرة تتغير مع الوقت.. لأنك كلما انجزت خطوة من المخطط الذى رسمته سيمنحك هذا الثقة بالنفس ويعطيك الدافع للاستمرار، والنجاحات الجزئية تفتح لك آفاقاً جديدة لتحقيق أهدافك التى ظننت أنها كانت بعيدة وصعبة فى يوم من الأيام.

ولا يثنيك عن كتابة الهدف وتحديده عدم تحقيق شىء من أهدافك سابقاً.. أو فشلك فى بعض الأحيان، فكم أثمر الفشل نجاحاً عندما يتوافر التصميم والتخطيط السليم.

فعل مهاراتك:

وعليك أيضاً بالإضافة لقائمة الأهداف أن تضع قائمة بالاحتياجات الخاصة والمهارات اللازمة لتحقيق التحسن المطلوب لإنجاز الأهداف.

فعلى سبيل المثال إن كنت راغباً فى التعمق بدراسة أحد مجالات العلوم المختلفة لكى تزيد من دخلك، لكن لا يوجد لديك الوقت الكافى لعمل ذلك، ضع هدفاً لنفسك بأن تلتحق بفصل للقراءة السريعة، أو أن تدرس مقرر عن الذاكرة والتركيز، وبالتالى سيكون بامكانك أن تفعل الكثير فى وقت قليل.

وتحديد الأهداف هو أحد شروط التخطيط المستقبلى لأى عمل تريد القيام

به.. وأى رغبة ملحة وحاجة تريد تحقيقها.

والآن ما هى أهمية تحديد الأهداف؟!

أهمية تحديد الأهداف:

كيف يمكن تحقيق ما تظن أن تحقيقه مستحيلاً؟!.. الجواب يكمن فى قوة الهدف.. عندما يكون لديك هدف فأنت لا تتمنى فقط أن يحدث ما تريده أن يحدث.. وانما يقوى عزمك وتصميمك لتحقيق ما تريد.. بحيث يصبح ما تريده حقيقة قبل أن يحدث.

قبل أن تتخذ القرار يكون تركيزك على العوائق، والمخاطر، والتحديات والمشكلات التى تصحب هذا القرار، وكلما درست السؤال أكثر ظهرت لك المزيد من العوائق، وكلما اختبأت المكافآت والأرباح الناتجة من هذا القرار عن عينيك، لا يعنى ذلك أن تمضى مغمض العينين وانما يعنى أن عليك أن تدرك لكل شىء أخطار وأن عليك أن تؤكد لنفسك أن الأخطار ليست طاغية وأن البيئة الوحيدة الخالية من الأخطار هى بيئة الإنسان الميت.

وعندما تتخذ قراراً بأنك ستحقق الهدف يحدث تحول جذرى، فقبل اتخاذ القرار تكون مشغولاً فى مساءلة نفسك حول المهارات والطاقات والامكانات التى تملكها لمثل هذا القرار، وبعد أن تتخذه تسلم القيادة للإدارة وذلك فى حد ذاته ديناميت متفجر.

مكمن السر فى القرار، بمجرد أن تصبح ملتزماً بهدف فإن طاقتك تتوجه لتحقيق هذا الهدف، وتجد أن تفكيرك يصبح صافياً ومركزاً على ما تريد، أن قرار تحديد هدف ما.. يحرر تفكيرك لترى الحلول والأجوبة بدلاً من المخاطر، فليس التفكير هو الذى يصفى الذهن إنما اتخاذ القرار.

أحد أهم الأسباب التى من أجلها تتخذ القرار هى: أنك لن تحصل على كل المعلومات الموجودة أصلاً ولكنها محجوبة، فأنت لا تراها بوضوح حتى تحدد هدفاً وتصنع قراراً بالوصول إلى الهدف، صحيح أن حواسك تلتقط هذه المعلومات باستمرار ولكنها لا تصل إلى ذهنك الواعى حتى تحدد أنك تحتاج إليها.

العقل يحجب المعلومات غير المهمة أو التى لا نحتاج إليها للاستخدام الفورى لأنه يسلمنا فقط تلك التى نحتاج إليها وهذه حقيقة علمية، فكر فى السمكة لماذا لا تغرق؟!.. لأن نظام المراقبة الذى تملكه يسمح لها بأخذ ما تحتاج إليه من الماء وترك ما لا تحتاج إليه.

كذلك الناس غارقون فى المعلومات وقد خلق الله لهم نظام مراقبة يمرر لهم المعلومات التى يحتاجون إليها ويحجب عنها تلك غير المهمة، وهو كالمصفاة ولذا تجد أنك لو قررت شراء سيارة جديدة فستبدأ ترى كل إعلانات السيارات فى الطريق والجرائد وتسمع كل ما يتعلق بالسيارات، وكذلك الأم التى تنام بعمق وصوت الحفريات عند رأسها، فإذا بكى رضيعها فى الغرفة الأخرى قفزت من نومها لتطمئن عليه.

قبل اتخاذ القرار تكون معلوماتك حول المخاطرة والمشكلات كثيرة، وبمجرد أن تتخذ القرار يركز عقلك على الهدف الذى تمضى نحوه مزيلاً كل عائق.

يشبه ذلك أيضاً تسلق الجبال: فعندما تقف أمام الجبل الشديد الانحدار تدرك أن اتخاذ قرار التسلق ليس بالأمر بالسهل بل هو أصعب من التسلق نفسه، وتجد نفسك تزن المخاطر والعوائق وتحسب وتضرب، وبعد أن تقرر التسلق وتبدأ العمل وتصعد لجزء من الطريق وتنظر وراءك لتجد نفسك فى مكان التراجع فيه أصعب من المضى تبدأ ترى المستحيل وترى كل حفرة أو فتحة أو شرخ يمكن أن تضع فيه يداً أو رجلاً، ومع إحراز التقدم والنجاح يبدو لك ما كان مستحيلاً ممكناً، وتظهر لك الخيارات المتاحة فى أثناء التسلق بوضوح، وتجد نفسك تتخذ مجدداً قرارات جديدة تؤدى إلى الهدف نفسه، وفى كل مرة تضطر إلى اتخاذ قرار ترى الهدف النهائى ماثلاً أمامك «قمة الجبل» يدفعك للمضى ولا يهم الطريق أو الاختيار الذى تختاره فى كل مرة، المهم أنها كلها مؤدية، كما أنك بعد أن ترى الهدف النهائى تحدد هدفاً قصيراً أمامك يمكنك أن تصل إليه ولولا ذلك لما استطعت أن تمضى، فهناك هدف نهائى وهناك أهداف قصيرة صغيرة، وكلها تحتاج إلى قرارات وكلها تطرح أمامك خيارات وكل الخيارات تحتاج أيضاً إلى قرارات.

وأخيراً هل اقتنعت معى بتحديد الهدف؟!.. إذا حددت الآن هدفاً نهائياً فقرر أنك ستصل إليه وحدد المدة، وحدد أهدافاً صغيرة توصلك إليه وحدد مدة زمنية لكل هدف.

وتظهر أهمية تحديد الأهداف فى أنه:

١- تحديد الأهداف يساعدك على ترتيب الأولويات، فلا فائدة من ترتيب شئونك من غير تحديد لأهدافك أولاً، أى أن تصرف اهتمامك ووقتك على أهدافك الكبيرة والمستعجلة أكثر من الأهداف الصغيرة أو غير المستعجلة.

٢- نستطيع أن نقول إن تحديد أهدافك يحتاج منك إلى جلسة منفردة مع نفسك تخلو بها عن كل أحد، وتكتب اهتماماتك ورغباتك وطموحك ولا تتردد فى كتابة أهدافك وإن كانت كبيرة وعظيمة، مثل التفوق الدراسى فى فرع علمى معين ومحدد.. الحصول على العمل الفلانى.. سيارة فخمة.. بيت أنيق.. السفر والسياحة إلى الدولة الفلانية والفلانية.. ويجب كتابة كل ما ورد فى هذه الفقرة وتحديد جدول زمنى لانجازه ومتابعة هذا الجدول باستمرار.

٣- بذل المعروف والجاه ينبغى أن يكون موجهاً محدداً، فلا مالك ولا جاهك ولا اهتمامك تستطيع أن تحيط به الناس كلهم، لذلك وجب أن تحدد دائرة اهتمامك من الأشخاص، ولعله يندرج تحت هذا أمر وجوب الاختيار والتمحيص لأشخاص الفريق الذين يعينونك فى تحقيق أهدافك والمراد أن نترقى بهم فلا يكون البذل والخطاب الجماهيرى هو المستحوذ على الوقت، بل ينبغى أن يكون جل الوقت للمتميزين فلا تفتر وتركن لتصفيق جماهير من الرضع العاجزين.

٤- الموازنة وعدم التطرف فى التعامل مع الأولويات جاء فى التوجيه النبوى الكريم لأبى الدرداء بعد نصيحة سلمان الفارسى له بالاعتدال فى توزيع الأوقات «إن لربك عليك حقاً، وإن لأهلك عليك حقاً، وإن لبدنك عليك حقاً.. فأعط كل ذى حق حقه» فإذا لا ينبغى بحال من الأحوال أن يكون

التفريط بأى حق من حقوق الله أو حقوق الإنسان، وخاصة حق البدن.. وحقوق الآخرين.. فالانسجام والتوازن مهم كثيراً فى المشوار المهم.

والآن بعد أن حددت أهدافك ورسمتها بدقة ووضوح وكتبتها على الورق تعال وامسك بورقة أخرى وانتقل إلى رسم السلم والمخطط الذى يجعلك تصعد بهدوء نحو أهدافك.

الخطوة الثانية: إدارة الذات

إدارة الذات هى وسيلتك لقضاء يومك بسعادة وتفوق.. وقيادة حياتك كلها نحو النجاح.. ولكن ماذا نعنى بإدارة الذات؟!.. وكيف يدير المرء ذاته بحيث يؤدى ما عليه من واجبات، ويقوم بالأعمال التى يجب أن يؤديها ويوجد توازن فى حياته بين نفسه وعائلته وعلاقاته والرغبة فى الانجاز وتحقيق أهدافه وطموحاته المرجوة؟!

ماذا نعنى بإدارة الذات

هى إيجاد الطرق والوسائل التى تساعدك على الاستفادة القصوى من وقتك فى تحقيق أهدافك.. وخلق التوازن فى حياتك ما بين الواجبات والرغبات والأهداف.

والوسيلة لتحقيق ذلك تكون بالاستفادة من الوقت وتنظيمه.. والاستفادة من الوقت هى التى تحدد الفارق ما بين الناجحين والفاشلين فى هذه الحياة، إذ أن الصفة المشتركة بين كل الناجحين هو قدرتهم على الموازنة ما بين الأهداف التى يرغبون فى تحقيقها والواجبات اللازمة عليهم تجاه عدة علاقات، وهذه الموازنة تأتى من خلال إدارتهم لذواتهم، وهذه الإدارة للذات تحتاج قبل كل شىء إلى أهداف ورسالة تسير على هداها، إذ لا حاجة إلى تنظيم الوقت أو إدارة الذات بدون أهداف يضعها المرء لحياته، لأن حياته ستسير فى كل الاتجاهات مما يجعل من حياة الإنسان حياة مشتتة لا تحقق شىء وإن حققت شىء فسيكون ذلك الانجاز ضعيفاً وذلك نتيجة عدم التركيز على أهداف معينة.

والأشخاص الكبار دائماً تكون أهدافهم كبيرة.. والأشخاص الناجحون هم الذين يملكون القدرة والتصميم على بلوغ أهدافهم.

إذا المطلوب منك قبل أن تبدأ بأى شىء، أن تضع أهدافاً لحياتك «وقد تكلمنا عن الأهداف فى الخطوة السابقة»، ما الذى تريد تحقيقه فى هذه الحياة؟ ما الذى تريد انجازه لتبقى انجازاتك علامة بارزة توصلك إلى عرش المجد فى الدنيا ويفخر بها أبناؤك وأحفادك بعد موتك وتظل إرثاً وعلامة بارزة لحياتك بعد أن ترحل عن هذه الحياة؟ ما هو التخصص الذى ستتخصص فيه؟ لا يعقل فى هذا الزمان أن تشتت ذهنك فى أكثر من اتجاه، لذلك عليك أن تفكر فى هذه الأسئلة، وتوجد الإجابات لها، وتقوم بالتخطيط لحياتك وبعدها تأتى مسألة تنظيم الوقت.

مفهوم وإدارة الوقت وأهميته فى الحياة:

يواجه الجميع مشكلة الوقت.. البعض يقول إن الوقت غير كاف، والبعض الآخر يقول لقد سرقنى الوقت، وآخرون يقولون نتمنى لو أن الوقت يمشى ببطء أكبر، ومجموعة تقول نحتاج إلى المزيد من الوقت.. وكثير من الأشخاص يعلقون أسباب فشلهم بالوقت.. الطالب واللاعب والسياسى والقائد والتاجر.. إلخ.

فهل المشكلة فى الوقت أم فى الأفراد ؟!

لو أمعنا النظر قليلاً لرأينا أن الوقت هو الشىء الوحيد الذى منحه الله سبحانه وتعالى للجميع بالتساوى، فنصيب الجميع من اليوم ٢٤ ساعة غنياً كان أو فقيراً، طالباً كان أو موظفاً.

فالمشكلة إذن تكمن فى الأفراد وليس فى الوقت وكيفية تعاملهم معه، وبالتحديد فى إدارة الأفراد للوقت، فإدارة الوقت أمر غاية فى الأهمية.. لأنه أحد الوسائل أو ربما أهم الوسائل التى تمكن الإنسان من تحقيق أهدافه التى رسمها لنفسه.

ولذلك اهتم الدين بالوقت أيما اهتمام فأقسم الله بالزمن تذكيراً بأهميته فى حياة الإنسان وربط العبادات والطاعات بالوقت والزمن.. كل ذلك ليتعلم الإنسان قيمة الوقت وأهميته ويديره بشكل ناجح.

خطوات فى طريق تنظيم الوقت وإدارة الذات:

أولاً: ليس لدى وقت للجدولة والتخطيط:

يحكى أن رجلاً كان يبحث عن عمل جاء لأحد التجار طلباً للحصول على وظيفة، فرأى التاجر أن هذا الرجل يحمل بنية جسمية قوية وعضلات بارزة فقرر أن يوظفه لقطع الأخشاب.. أعطى التاجر لهذا الرجل منشاراً حاداً وطلب منه أن يتوجه إلى الغابة لقطع الأشجار، وكان الرجل فى غاية السرور.. فى اليومين الأول والثانى تمكن هذا الرجل من قطع ست شجرات كبيرة، وفى اليوم الثالث قطع خمس، وفى اليوم الرابع أربع، وهكذا حتى وصل إلى مرحلة لا يكاد يكمل فيها قطع شجرة واحدة.. جاء التاجر ليرى ما المشكلة، فسأل الرجل عن سبب نقص إنتاجيته، فما كان منه إلا أن أبدى استغرابه من الأمر قائلاً: إننى حقاً أجهل السبب، فأنا أعمل بجد واجتهاد ورغبة شديدة، إلا أن النتيجة كما ترى.. أطرق التاجر برهة وقال: أتذكر أول يوم عملت فيه حيث تمكنت من قطع ست شجرات فى يوم واحد؟.. أجاب الرجل: أجل.. قال التاجر: ماذا كان بحوزتك حينها؟.. فأجاب: لم يكن عندى غير منشار حاد!!.. قال التاجر: وهل حاولت أن تتوقف عن العمل لمدة خمس دقائق لتشحذ المنشار؟.. فأجاب الرجل: فى الحقيقة لم أشأ أن أضيع الوقت.. فقال التاجر: لو أنك أمضيت خمس دقائق من وقتك يومياً لكى تشحذ المنشار لتمكنت من قطع الشجرات الست أو ربما أكثر من ذلك، فالوقت الذى تمضيه فى شحذ المنشار لا يسمى وقتاً ضائعاً.

الدرس الذى نستفيده من هذه القصة هو أننا لابد وأن نتوقف للحظات لنفكر ونخطط ونعد للعمل، بمعنى أننا نشحذ قوانا وفكرنا لاتمام الطريق، فبدون التخطيط سنجد أنفسنا فى مواجهة متاعب لا تحصى ولا تعد دون أن نكون قادرين على إدراك الأسباب الحقيقية التى تقف وراءها.

ثانياً: المهم أن يكون المهم مهماً:

إن أول خطوات تنظيم الوقت هى تحديد الأولويات، الأمور التى تواجهنا تنقسم إلى أربعة أقسام وهى:

١- الأمور المهمة والمستعجلة فى قمة القائمة.

٢- الأمور المهمة غير المستعجلة.

٣- الأمور المستعجلة غير المهمة.

٤- الأمور غير المهمة وغير المستعجلة.

والمطلوب هو تنفيذ وتطبيق الأمر الأول بسرعة.. ولكن التركيز على أن توسع دائرة الأمر الثانى بحيث تقل أمورك المهمة المستعجلة.. لأنها ما صارت مستعجلة إلا بسبب تقاعسى عن أدائها عندما كانت مهمة ولكن غير مستعجلة.

وبذلك نكون قد وفرنا لأنفسنا متسعاً من الوقت يبعث على الارتياح النفسى ويعيننا على قضاء حوائجنا ومتطلباتنا بصورة تبعث على الرضا.

ثالثاً: قمة المحتوى

عند تقسيمك للأعمال ليكن معيار الأهمية بالنسبة إليك هو القيمة والأثر والنتائج التى يضيفها هذا العمل على حياتك وأهدافك وليس الشخص أو الجهة التى تؤدى إليها العمل.

من الضرورى أن يتم تحديد الأولوية بناء على قيمة المحتوى والنتائج وليس لأن هذا العمل للمدير مثلاً وذاك لموظف فى القسم، أو هذا العمل للزوجة وذلك للصديق.

رابعاً: تجنب التأجيل

قالوا: الوقت كالسيف إن لم تقطعه قطعك.

ربما يعتاد البعض على التأجيل، بعد خمس دقائق، بعد ساعة، غداً، الأسبوع القادم.. وهكذا.

فما هو تأثير التأجيل على إدارة الوقت؟

إن عملية التأجيل هى المسبب الرئيسى لظاهرة الارباك أثناء تأدية العمل، ذلك أن كل عملية تأجيل تزيد فى أهمية الأمر رتبة أو درجة، فتأجيل الأمر المهم

غير المستعجل مثلاً، يؤدى حتماً إلى تحوله إلى أمر مهم ومستعجل فيحل محل مجموعة من الأمور المهمة المستعجلة ويربك جدول العمل، وهكذا هو الحال بالنسبة للأمور الأخرى، فغير المهم يتحول إلى مهم، وغير المستعجل يتحول إلى مستعجل، والنتيجة هى أن الفرد يرى نفسه فى وضع مرتبك ووسط ضغط عمل كبير ربما لا ينجح فى أدائه بالشكل المطلوب.. وإن عدم تأجيل الأعمال هى عادة.. فإذا كررها الشخص مرة بعد مرة فإنها تصبح طبعاً من طباعه.

خامساً: أين يضيع الوقت؟

إذا كان عمر الإنسان يقاس بما ينجزه هذا الإنسان فى هذه الحياة فإن كثيراً من الناس الذين لم يتعلموا تنظيم وقتهم وإدارة ذواتهم بشكل صحيح ما أن ولدوا حتى ماتوا.. وبالمقابل هناك أناس عاشوا ضعف أعمارهم قياساً بما أنجزوه خلال حياتهم.

إن عملية تنظيم الوقت تمكننا من التخلص من الوقت الضائع والذى غالباً لا يشعر به الفرد، وهذا ما يسمى بالبركة فى العمر أو الزمن.. بحيث تستطيع أن تنجز أعمالاً كثيرة فى وقت قصير.

سادساً: لماذا ننظم الوقت؟

يتخوف الكثير من الناس من تنظيم الوقت متخذين لذلك الذرائع المختلفة التى تنم فى الحقيقة عن جهل هؤلاء الأفراد بالقيمة الحقيقية لهذه العملية، فيا ترى ما هى المخاوف التى تنتاب البعض من تنظيم الوقت؟!

١- التعقيد والانضباط:

يعتقد البعض أن تنظيم الوقت يحد من حريتهم فى انتقاء العمل الذى يشتهون فى الوقت الذى يشاؤون وبالكيفية التى يرغبون بها. وهذا اعتقاد خاطىء تماما، لأن برنامج التنظيم الزمنى يمكن أن يكون مرناً كما يشاء الفرد.. حيث أنه فى نهاية المطاف برنامج إرشاد للعمل وليس برنامجاً متصلباً لأداء العمل.

٢- إلغاء الراحة:

مجموعة أخرى من الناس ترى أن جدولة العمل تعنى إلغاء الراحة، وهذا اعتقاد خاطىء أيضاً. فتنظيم الوقت قد يتيح فترات للراحة لا يتيحها العمل العشوائى. كيف يكون ذلك؟

ببساطة لأن العمل العشوائى يضطر الفرد لأن يقوم بأكثر من عمل فى وقت واحد أو أن يؤجل مجموعة من الأعمال من أجل إنجاز عمل طارىء أو مهم سبق وأن تم تأجيله.. وما إلى ذلك من صور. فى حين يعنى تنظيم الوقت: أداء كل مهمة فى وقتها المحدد مما يعطى مجالا أكبر للراحة.

٣- عملية تنظيم الوقت نفسها تحتاج إلى وقت:

أجل هذا قول صحيح. نحتاج لبعض الوقت لتنظيم وقتنا، ولكن هل تعد ٥ - ١٠ دقائق من الأربع وعشرين ساعة كثيرة لتنظيم عمل يوم كامل؟ إذن لابد أن ننفق بعض الوقت لكى نكسب الوقت.

أمور تساعدك على تنظيم وقتك

هذه النقاط التى ستذكر أدناه، هى أمور أو أفعال، تساعدك على تنظيم وقتك، فحاول أن تطبقها قبل شروعك فى تنظيم وقتك.

• وجود خطة:

فعندما تخطط لحياتك مسبقاً، وتضع لها الأهداف الواضحة يصبح تنظيم الوقت سهلاً وميسراً، والعكس صحيح، إذا لم تخطط لحياتك فتصبح مهمتك فى تنظيم الوقت صعبة.

• التدوين:

لابد من تدوين أفكارك، وخططك وأهدافك على الورق، وغير ذلك يعتبر مجرد أفكار عابرة ستنساها بسرعة، إلا إذا كنت صاحب ذاكرة خارقة، وذلك سيساعدك على إدخال تعديلات وإضافات وحذف بعض الأمور من خطتك.

بعد الانتهاء من الخطة توقع أنك ستحتاج إلى إدخال تعديلات كثيرة عليها، لا تقلق ولا ترمى بالخطة فذلك شىء طبيعى.

- **لا تيأس:**

الفشل أو الإخفاق شىء طبيعى فى حياتنا، لا تيأس، وكما قيل: أتعلم من أخطائى أكثر مما أتعلم من نجاحى.

- **الأولويات:**

يجب أن تعود نفسك على المقارنة بين الأولويات، لأن الفرص والواجبات قد تأتيك فى نفس الوقت، فأيهما ستختار؟ باختصار اختر ما تراه مفيدا لك فى مستقبلك وفى الوقت غير مضر لغيرك.

اقرأ خطتك وأهدافك فى كل فرصة من يومك فى الصباح فى أثناء العمل قبل أن تنام.

استعن بالتقنيات الحديثة لاغتنام الفرص وتحقيق النجاح، وكذلك لتنظيم وقتك، كالإنترنت والحلسوب وغيره.

- **التنظيم:**

تنظيمك لمكتبك، غرفتك سيارتك، وكل ما يتعلق بك سيساعدك أكثر على عدم إضاعة الوقت، ويظهرك بمظهر جميل، فاحرص على تنظيم كل شىء من حولك.. والتخلص من كل ما لافائدة منه.

- **المرونة:**

الخطط والجداول ليست هى التى تجعلنا منظمين أو ناجحين، فكن مرناً أثناء تنفيذ الخطط.

- **التركيز:**

ركز، ولا تشتت ذهنك فى أكثر من اتجاه، وهذه النصيحة إن طبقت ستجد الكثير من الوقت لعمل الأمور الأخرى الأكثر أهمية وإلحاحاً.

اعلم أن النجاح ليس بمقدار الأعمال التى تنجزها، بل هو بمدى تأثير هذه الأعمال بشكل إيجابى على المحيطين بك.

معوقات تنظيم الوقت:

المعوقات التى تحول دون تنظيم الوقت كثيره. ولذلك تعلم كيف تتجنبها ما استطعت ومن أهم هذه المعوقات ما يلى:

- ❖ عدم وجود أهداف أو خطط:
- ❖ التكاسل والتأجيل، وهذا أشد معوقات تنظيم الوقت، فتجنبه:
- ❖ النسيان، وهذا يحدث لأن الشخص لايدون مايريد إنجازه، فيضيع بذلك الكثير من الواجبات.
- ❖ مقاطعات الآخرين، وأشغالهم، والتى قد لا تكون مهمة أو ملحة، اعتذر منهم بكل لباقة لذا عليك أن تتعلم قول: لا.. لبعض الأمور.
- ❖ عدم إكمال الأعمال، أو عدم الاستمرار فى التنظيم نتيجة الكسل أو التفكير السلبى تجاه التنظيم.
- ❖ سوء فهم الغير مما قد يؤدى إلى مشاكل تلتهم وقتك.

خطوات فى تنظيم الوقت:

هذه الخطوات بإمكانك أن تغيرها أو لا تطبقها بتاتاً، لأن لكل شخص طريقته الفذة فى تنظيم الوقت المهم أن يتبع الأسس العامة لتنظيم الوقت. لكن تبقى هذه الخطوات هى الصورة العامة لأى طريقة لتنظيم الوقت.

١- فكر فى أهدافك، وانظر فى رسالتك فى هذه الحياة:

أنظر إلى أدوارك فى هذه الحياة، فأنت قد تكون أب أو أم، وقد تكون أخ، وقد تكون ابن، وقد تكون موظف أو عامل أو مدير، فكل دور بحاجة إلى مجموعة من الأعمال تجاهه، فالأسرة بحاجة إلى رعاية وبحاجة إلى أن تجلس معهم جلسات عائلية، وإذا كنت مديراً لمؤسسة، فالمؤسسة بحاجة إلى تقدم

وتخطيط واتخاذ قرارات وعمل منتج منك.

حدد أهدافاً لكل دور، وليس من الملزم أن تضع لكل دور هدفاً معيناً، فبعض الأدوار قد لا تمارسها لمدة، كدور المدير إذا كنت فى إجازة.

٢- التنظيم:

نظم، وهنا التنظيم هو أن تضع جدولاً أسبوعياً وتضع الأهداف الضرورية أولاً فيه، كأهداف تطوير النفس من خلال دورات أو القراءة، أو أهداف عائلية، كالخروج فى رحلة أو الجلوس فى جلسة عائلية للنقاش والتحدث، أو أهداف العمل كعمل خطط للتسويق مثلاً، أو أهدافاً لعلاقاتك مع الأصدقاء.

٣- التنفيذ:

نفذ، وهنا حاول أن تلتزم بما وضعت من أهداف فى أسبوعك، وكن مرناً أثناء التفيذ، فقد تجد فرصا لم تخطر ببالك أثناء التخطيط، فاستغلها ولا تخشى من أن جدولك لم ينفذ بشكل كامل.

٤- التقييم:

فى نهاية الأسبوع قيم نفسك، وانظر إلى جوانب التقصير فتداركها.

ملاحظة: التظيم الأسبوعى أفضل من اليومى لأنه يتيح لك مواجهة الطوارىء والتعامل معها بدون أن تفقد الوقت لتنفيذ أهدافك وأعمالك.

كيف تستغل وقتك بفاعلية؟

هنا ستجد الكثير من الملاحظات لزيادة فاعليتك فى استغلال وقتك، فحاول تنفيذها:

- ❖ حاول أن تستمتع بكل عمل تقوم به.
- ❖ تفاءل وكن إيجابياً.
- ❖ لا تضيع وقتك ندماً على فشلك.

- ❖ حاول إيجاد طرق جديدة لتوفير وقتك كل يوم.
- ❖ أنظر لعاداتك القديمة وتخلى عن ما هو مضيع لوقتك.
- ❖ ضع مفكرة صغيرة وقلما فى جيبك دائماً لتدوين الأفكار والملاحظات.
- ❖ خطط ليومك من الليلة التى تسبقه أو من الصباح الباكر، وضع الأولويات حسب أهميتها وأبدأ بالأهم.
- ❖ ركز على عملك وانته منه ولا تشتت ذهنك فى أكثر من عمل.
- ❖ توقف عن أى نشاط غير منتج.
- ❖ أنصت جيداً لكل نقاش حتى تفهم ما يقال، ولا يحدث سوء تفاهم يؤدى إلى التهام وقتك.
- ❖ رتب نفسك وكل شىء من حولك سواء الغرفة أو المنزل، أو السيارة أو مكتبك.
- ❖ قلل من مقاطعات الآخرين لك عند أدائك لعملك.
- ❖ أسأل نفسك دائماً ما الذى أستطيع فعله لاستغلال وقتى الآن.
- ❖ أحمل معك كتيبات صغيرة فى سيارتك أو عندما تخرج لمكان ما، وعند أوقات الانتظار يمكنك قراءة كتابك، مثل أوقات انتظار مواعيد المستشفيات، أو الانتهاء من معاملات.
- ❖ أتصل لتتأكد من أى موعد قبل حلول وقت الموعد بوقت كافى.
- ❖ تعامل مع الورق بحزم، فلا تجعله يتكدس فى مكتبك أو منزلك، تخلص من كل ورقة قد لا تحتاج لها خلال أسبوع أو احفظها فى مكان واضح ومنظم.
- ❖ أقرأ أهدافك وخططك فى كل فرصة يومياً.
- ❖ لا تقلق إن لم تستطع تنفيذ خططك بشكل كامل.
- ❖ لا تجعل من الجداول قيد يقيدك، بل اجعلها فى خدمتك.

❖ فى بعض الأوقات عليك أن تتخلى عن التنظيم قليلاً لتأخذ قسطاً من الراحة، وهذا الشىء يفضل فى الرحلات الإجازات.

ركز على الأفعال ذات المردود العالى مستقبلاً، مثل:

أنت.

العائلة.

العمل.

❖ الأستماع للأشرطة المفيدة.

❖ ممارسة الرياضة المعتدلة للحفاظ على صحتك.

❖ أخذ قسط من الراحة، من خلال الإجازات أو فترة بسيطة خلال يومك.

❖ الجلوس مع العائلة فى جلسات عائلية.

❖ الذهاب لرحلة ومن خلالها تستطيع توزيع المسؤوليات على أفراد الأسرة فيتعلموا المسؤولية وتزيد أواصر العلاقة بينكم.

❖ التخطيط للمستقبل دائماً.

❖ محاولة استشراف الفرص واستغلالها بفاعلية.

الخطوة الثالثة: الثقة بالنفس

إن الثقة بالنفس تكتسب وتتطور ولا تولد الثقة مع الإنسان حين يولد، فهؤلاء الأشخاص الذين تعرف أنت أنهم مشحونون بالثقة ويسيطرون على قلقهم، ولا يجدون صعوبات فى التعامل و التأقلم فى أى زمان أو مكان هم أناس اكتسبوا ثقتهم بأنفسهم.. اكتسبوا كل ذرة فيها. إن للثقة بالنفس أثر عجيب. إذ أن الأشخاص الذين يثقون بأنفسهم يجذبون انتباه الآخرين بنسبة كبيرة، ويتقدمون فى أعمالهم بصورة سريعة. ويبدو أن شيئا عجيباً قد حدث لهم عند الولادة، فالنجاح يأتى إليهم بشكل طبيعى وبسهولة.

إذا تعمقت أكثر ذلك، لوجدت أن ثقتهم هذه نتيجة عملية الاجتهاد المستمر الذى يمكن أن يقوم به أى شخص منا. إن الثقة تتحقق للبعض بسهولة وبشكل طبيعى، ولكن العملية واحدة. فمبادىء الثقة يمكن أن يتعلمها الجميع ويطبقوها بسهولة، إليك بعض الأساليب التى يمكن أن تطبقها عزيزى الزائر لتصبح مفكراً إيجابياً، إنساناً واثقاً يرى احتمالات النجاح بدلا من احتمال الفشل.

انعدام الثقة فى النفس:

ماذا تعنى كلمة نقص أو انعدام الثقة فى النفس؟.. إننا غالبا ما نردد هذه الكلمة أو نسمع الأشخاص المحيطين بنا يرددون إنهم يفتقرون إلى الثقة بالنفس؟..!

إن عدم الثقة بالنفس سلسلة مرتبطة ببعضها البعض تبدأ:

أولاً: بانعدام الثقة بالنفس:

ثانياً: الاعتقاد بأن الآخرين يرون ضعفك وسلبياتك.. وهو ما يؤدى إلى:

ثالثاً: القلق بفعل هذا الإحساس والتفاعل معه.. بأن يصدر عنك سلوك وتصرف سيىء أو ضعف، وفى العادة لا يمت إلى شخصيتك وأسلوبك وهذا يؤدى إلى:

رابعاً: الإحساس بالخجل من نفسك.. وهذا الإحساس يقودك مرة أخرى إلى نقطة البداية.. وهى أنعدام الثقة بالنفس وهكذا تدمر حياتك بفعل هذا الإحساس السلبى اتجاه نفسك و قدراتك.. لكن هل قررت عزيزى القارئ التوقف عن جلد نفسك بتلك الأفكار السلبية، والتى تعتبر بمثابة موت بطىء لطاقاتك ودوافعك؟ إذا اتخذت ذلك القرار بالتوقف عن إيلام نفسك وتدميرها.. ابدأ بالخطوة الأولى:

تحديد مصدر المشكلة:

أين يكمن مصدر هذا الإحساس؟!.. هل ذلك بسبب تعرضى لحادثة وأنا صغير كالاحراج أو الاستهزاء بقدراتى ومقارنتى بالآخرين؟!.. هل السبب أننى فشلت فى أداء شىء ما كالدراسة مثلاً؟!.. أو أن أحد المدرسين أو رؤسائى فى العمل قد وجه لى انتقاداً بشكل جارح أمام زملائى؟!.. هل للأقارب أو الأصدقاء دور فى زيادة إحساسى بالألم؟!.. وهل مازال هذا التأثير قائما حتى الآن؟!.. أسئلة كثيرة حاول أن تسأل نفسك وتتوصل إلى الحل.. كن صريحاً مع نفسك.. ولا تحاول تحميل الآخرين اخطاءك، وذلك لكى تصل إلى الجذور الحقيقية للمشكلة لتستطيع حلها.

حاول ترتيب أفكارك استخدم ورقة وقلما واكتب كل الأشياء التى تعتقد أنها ساهمت فى خلق مشكلة عدم الثقة لديك، تعرف على الأسباب الرئيسية والفرعية التى أدت إلى تفاقم المشكلة.

البحث عن حل:

بعد أن توصلت إلى مصدر المشكلة.. أبدأ فى البحث عن حل.. بمجرد تحديدك للمشكلة وتسليط الضوء عليها.. تبدأ الحلول فى الظهور.. اجلس فى مكان هادىء وتحاور مع نفسك، حاول ترتيب أفكارك.. ما الذى يجعلنى أسيطر على مخاوفى واستعيد ثقتى بنفسى؟!

إذا كان الأقارب أو الأصدقاء مثلاً طرفاً أو عاملاً رئيسياً فى فقدانك لثقتك.. حاول أن توقف احساسك بالاضطهاد ليس لأنه توقف بل لأنه لا يفيدك فى الوقت الحاضر بل يسهم فى هدم ثقتك ويوقف قدرتك للمبادرة بالتخلص من عدم الثقة.

أقنع نفسك وردد:

من حقى أن أحصل على ثقة عالية بنفسى وبقدارتى.

من حقى أن اتخلص من هذا الجانب السلبى فى حياتى.

الفشل ليس هو النهاية.

تأكد أن الفشل ليس النهاية وليس حظك أن تكون فاشلاً:

والت ديزنى تم فصله من عمله كمحرر فى الجريدة لافتقاره للأفكار الجيدة، وقد أفلس والت ديزنى عدة مرات قبل بنائه لديزنى لاند.

أما معلم توماس اديسون قال عنه إنه أغبى من أن يتعلم أى شىء.

البرت اينشتاين فإنه لم يتحدث حتى بلغ الرابعة من عمره ووصفه معلمه بأنه بطىء عقلياً وغير متعلم.

هنرى فورد فقد أفلس ٥ مرات قبل أن ينجح أخيراً.

وقد سقط وينستون تشرشل فى الصف السادس.

ثقتك بنفسك تكمن فى اعتقاداتك:

فى البداية احرص على أن لا تتفوه بكلمات يمكن أن تدمر ثقتك بنفسك.. فالثقة بالنفس فكرة تولدها فى دماغك وتتجاوب معها أى أنك تخلق الفكرة سلبية كانت أم إيجابية وتغيرها وتشكلها وتسيرها حسب اعتقاداتك عن نفسك.. لذلك تبنى عبارات وأفكار تشحنك بالثقة وحاول زرعها فى دماغك.

أنظر إلى نفسك كشخص ناجح ووافق واستمع إلى حديث نفسك جيداً وأحذف الكلمات المحملة بالاحباط، أن ارتفاع روحك المعنوية مسئوليتك وحدك لذلك حاول دائماً إسعاد نفسك.

اعتبر الماضى بكل إحباطاته قد انتهى.. وأنت قادر على المسامحة أغفر لأهلك.. لأقاربك.. لأصدقائك.. أغفر لكل من أساء إليك لأنك لست مسئولا عن جهلهم وضعفهم الإنسانى.

ابتعد كل البعد عن المقارنة أى لا تسمح لنفسك ولو من قبيل الحديث فقط أن تقارن نفسك بالآخرين.. حتى لا تكسر ثقتك بقدرتك وتذكر أنه لا يوجد إنسان عبقرى فى كل شىء.. فقط ركز على إبداعاتك وعلى ما تعرف أبرزه، وحاول تطوير هواياتك الشخصية.. وكنتيجة لذلك حاول أن تكون ما تريده أنت

لا ما يريده الآخرون.. ومن المهم جداً أن تقرأ عن الأشخاص الآخرين وكيف قادتهم قوة عزائمهم إلى أن يحصلوا على ما أرادوا.. أختر مثلا أعلى لك وأدرس حياته وأسلوبه فى الحياة ولن تجد أفضل من الرسول الكريم ﷺ وأصحابه رضوان الله عليهم، مثلاً فى قدرة التحمل والصبر والجهاد من أجل هدف سام ونبيل وهو إعلاء كلمة الله تعالى ونشر دينه.

بنك الذاكرة:

يقودنا النقص الزائد فى الثقة بالنفس مباشرة إلى ذاكرة غير منتظمة فالعقل يشبه البنك كثيراً، أنك تودع يومياً أفكاراً جديدة فى بنكك العقلى وتنمو هذه الودائع وتكون ذاكرتك.. حين تواجه مشكلة أو تحاول حل مشكلة ما فإنك فى واقع الأمر تسأل بنك ذاكرتك: ما الذى أعرفه عن هذه القضية؟!.. ويزودك بنك ذاكرتك أوتوماتيكياً بمعلومات متفرقة تتصل بالموقف المطلوب.. بالتالى مخزون ذاكرتك هو المادة الخام لأفكارك الجديدة.. أى أنك عندما تواجه موقف ما صعباً.. فكر بالنجاح لا تفكر بالفشل استدعى الأفكار الإيجابية.. المواقف التى حققت فيها نجاحا من قبل.. لا تقل: قد أفشل كما فشلت فى الموقف الفلانى.. نعم أنا سأفشل.. بذلك تتسلل الأفكار السلبية إلى بنكك.. وتصبح جزءا من المادة الخام لأفكارك، حين تدخل فى منافسة مع آخر، قل: أنا كفء لأكون الأفضل، ولا تقل لست مؤهلاً، أجعل فكرة «سأنجح» هى الفكرة الرئيسية السائدة فى عملية تفكيرك، يهيىء التفكير بالنجاح عقلك ليعيد خطط تنتج النجاح، وينتج التفكير بالفشل فهو يهيىء عقلك لوضع خطط تنتج الفشل، لذلك أحرص على إيداع الأفكار الإيجابية فقط فى بنك ذاكرتك، واحرص على أن تسحب منها أفكارك الإيجابية ولا تسمح لأفكارك السلبية أن تتخذ مكاناً فى بنك ذاكرتك.

عوامل تزيد ثقتك بنفسك:

عندما نضع أهدافاً وننفذها تزداد ثقتنا بانفسنا مهما كانت هذه الأهداف.. سواء على المستوى الشخصى.. أو على صعيد العمل.. مهما كانت صغيرة تلك

الأهداف.. إن من يحققون شيئاً، يفعلون ذلك لإيمانهم بالقدرة على تحقيقه ولذلك:

❖ أقبل تحمل المسئولية.. فهى تجعلك تشعر بأهميتك.. تقدم ولا تخف.. أقهر الخوف فى كل مرة يظهر فيها.. أفعل ما تخشاه يختفى الخوف.. كن إنساناً نشيطاً.. اشغل نفسك بأشياء مختلفة.. استخدم العمل لمعالجة خوفك.. تكتسب ثقة أكبر.

❖ حدث نفسك حديثاً إيجابياً.. فى صباح كل يوم وابدأ يومك بتفاؤل وابتسامة جميلة.. واسأل نفسك ما الذى يمكننى عمله اليوم لأكون أكثر قيمة؟!.. تكلم!! فالكلام فيتامين بناء الثقة.. ولكن تمرن على الكلام أولاً.

❖ حاول المشاركة بالمناقشات فالحوار البناء هو الذى يصقل معارفك.. واهتم بتثقيف نفسك من خلال القراءة فى كل المجالات.. كلما شاركت فى النقاش تضيف إلى ثقتك كلما تحدثت أكثر، يسهل عليك التحدث فى المرة التالية ولكن لا تنسى مراعاة أساليب الحوار الهادىء والمثمر.

❖ اشغل نفسك بمساعدة الآخرين فإن مساعدتهم متعة لا تضاهيها متعة.. تذكر أن كل شخص آخر، هو إنسان مثلك تماماً يمتلك نفس قدراتك ربما أقل ولكن هو يحسن عرض نفسه وهو يثق فى قدراته أكثر منك.

❖ اهتم فى مظهرك ولا تهمله.. ويظل المظهر هو أول ما يقع عليه نظر الآخرين.

❖ لا تنسى.. الصلاة وقراءة القرآن الكريم والدعاء يمد الإنسان بالطمأنينة والسكينة.. ويذهب الخوف من المستقبل.. يجعل الإنسان يعمل قدر استطاعته ثم يتوكل على الله فى كل شىء.

وكذلك: خالط الأشخاص الإيجابيين.. أعد قائمة بالإيجابيات والسلبيات.. تعلم من التجربة.. خصص وقتاً للتفكير.. أجبر نفسك على التركيز على الإيجابيات.. تعلم أن تتعاطف مع الآخرين.. كن مبادراً وافتح أنت الحوار.. كن كريماً فى المجاملة.. تجنب المواقف التى تنطوى على الضغط.. ابدأ يومك

بإيجابية.. خذ راحة.. كن واقعياً.. تعلم أشياء جديدة.. أنظر إلى النكسات بشكل بناء.. فكر قبل أن تتحدث.. ارتد ملابس مناسبة.

العوامل المؤثرة فى بناء الشخصية:

نسمع الكثير من الناس يسعون لتطوير شخصياتهم ويبحثون عن الحل لكنهم قد يجهلون سبب معاناتهم أو كيفية تطوير شخصياتهم.. ولتطوير الشخصية يجب معرفة المؤثرات والمكونات التى تؤثر وتصبغ الشخصية بطابعها.

الشخصية: نستطيع أن نتصورها.. خريطة عالمية موجودة فى أذهاننا تكونت بفعل عوامل ومصادر.. وهذه العوامل تكون قناعاتنا ومعتقداتنا وأفكارنا.. وبعد التكوين يتغير شكل الخريطة.. بتغير العوامل المؤثرة عليها بالإضافة إلى المعتقدات والأفكار.

وهذه العوامل:

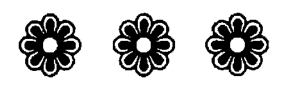
- ❖ الوراثة: بعض الصفات والمعتقدات نورثها من آبائنا وأمهاتنا.. مثل الذكاء أو الحلم.
- ❖ البيئة: هى المكان أو الوسط الاجتماعى التى تجرى عليها دورات الفشل والتى تؤثر على معتقداتنا ودورات النجاح والتى تؤثر أيضاً على معتقداتنا.
- ❖ الأحداث: التى نمر بها تطبع فى شخصياتنا تأثيرات كثيرة، وهناك من الأحداث التى لا نستطيع نسيانها وهذه الأحداث تطبع معتقدات فى شخصياتنا.
- ❖ المعرفة: المعرفة أيضاً من العوامل المؤثر فى تكون وتغير شخصياتنا.. فكلما عرفنا المزيد تغيرت معتقداتنا.. فمعتقداتك من قبل عشر سنين ليست كما هى الآن.
- ❖ النتائج والخبرات السابقة: النتائج السابقة تمثل برهاناً للشخص بأنه يستطيع الوصول إلى النتيجة مرة أخرى، ليس كالذى لم يمر بنتيجة ويريد أن يصل إليها، فعندما مررت بخبرة واستطعت أن تكتب بحثاً على سبيل

المثال.. سيكون لديك القناعة بأنك تستطيع الوصول إلى هذه النتيجة مرة أخرى.

❖ النتائج المراد تحقيقها فى المستقبل: بالنسبة للنتائج المستقبلية.. الذى يطمح للوصول إليها نتيجة معينة فى المستقبل ليس كالذى لا يطمح للوصول لشىء.. فالذى عنده طموح، سيحاول أن يغير معتقداته وحالته النفسية للوصول إلى هدفه.. فمثلاً من يطمح أن يكون واثقاً من نفسه سيحاول أن يغير من معتقداته وحالته النفسية ليصبح واثقاً من نفسه.

ونستطيع أن نغير شخصياتنا بتغير معتقداتنا وأفكارنا التى نتجت من العوامل المذكورة أعلاه.. وهذه القاعدة تنطبق على الصفات الفطرية والصفات المكتسبة.

من خلال الشرح السابق يتضح لنا.. أن الشخصية تعتمد اعتماداً جذرياً على المعتقدات.. بالتالى إذا استطعنا أن نغير معتقداتنا استطعنا تغيير قدراتنا وأفعالنا ومظهرنا وطريقة حياتنا.. وبالتالى سنحصل على النتائج المرجوة.



التحدث بلباقة وانطلاق
من أهم أسباب امتلاك الثقة

التحدث بلباقة وانطلاق فى خطوات

يقضى الناس معظم أوقاتهم يتكلمون، ولكنهم يرهبون الحديث أمام جمع كبير من الناس، وهذا شعور طبيعى لدى كل الناس، وسنقدم هنا بعض النصائح التى تزيل هذا الشعور، وتجعلك أكثر ثقة بنفسك، وتعاونك فى إعداد الأحاديث والكلمات والخطب.

إعداد الحديث:

لإعداد الحديث ست خطوات:

١- معرفة صفات أو نوعية الجمهور المستمع.

٢- اختيار الموضوع.

٣- تحديد الغرض منه.

٤- جمع المعلومات.

٥- تنظيم محتوى الحديث.

٦- طريقة تقديم التحديث.

صفات الجمهور المستمع:

يجب أن تكون لديك فكرة عامة عن خصائص من يستمعون إليك: متوسط أعمارهم، ومستوى تعليمهم، واتجاهاتهم نحو موضوع الحديث، وحجم هذا الجمهور.

العمر ومستوى التعليم:

تختلف قدرة الناس على الفهم تبعاً لحصيلتهم اللغوية فى مراحل عمرهم، وتبعاً لمستوى تعليمهم، فحديثك عن الفينيقيين مثلاً لمجموعة من الأطفال دون الثامنة يجب أن يختلف عن حديثك عن ذات الموضوع لطلاب فى نهاية المرحلة الثانوية، والاختلاف يكون عادة فى المفردات والتراكيب وأنواع الوقائع والمعلومات التى تقدمها.

الاتجاهات:

إذا كنت ستتحدث فى موضوع جدلى، فعليك أن تعرف اتجاه جمهورك نحوه: هل يميل معظمهم إلى وجهة نظرك أو أنهم لا يبالون؟ إذا كان اتجاههم مخالفاً لاتجاهك، أو إذا كانوا غير مبالين فأنت مطالب بجمع كثير من الحقائق والمعلومات لإقناعهم.

الحجم:

تتطلب المجموعة كثيرة العدد حديثاً أكثر رسمية من المجموعة قليلة العدد، والحديث لمجموعة كبيرة قد يكون من منبر أو منصة، بينما يمكن أن تتحدث مع مجموعة صغيرة وأنت جالس فى مقعدك، هذا بالإضافة إلى أثر حجم الجمهور فى الأسلوب العام لإلقائه.

اختيار الموضوع:

راع عند اختيار الموضوع ما يلى:

أولاً: اختر موضوعاً يهمك أو تعرف عنه كثيراً، ففى هذا عون لك على أن تكون استجابات جمهورك طيبة.

ثانياً: ضع فى اعتبارك اهتمامات الجمهور، وحدث الناس عن ما يهمهم ويشغلهم.

ثالثاً: أجعل نبرات صوتك ملائمة لمقام الحديث، فالحديث عن موضوع فى المؤسسة التى تعمل بها يختلف عن إلقاء موضوع الحديث ذاته فى ناد رياضى.

رابعاً: حدد الموضوع بدقة، واجمع معلومات عنه، وحدد زمن الحديث، حتى تكون قادراً على تغطية كل جوانبه.

تحديد الغرض:

تقدم الأحاديث - غالباً - لتحقيق واحد أو أكثر من الأغراض الرئيسية التالية:

١- الأخبار: ويكون بتقديم حقائق ومعلومات بطريقة مباشرة.

٢- الإقناع: وذلك حين تحاول اقناع الجمهور بضرورة فعل ما، أو تبنى فكرة معينة ويعتمد فيه - بجانب الوقائع - على مخاطبة عواطف الجمهور.

٣- الامتاع: ويكون بتقديم خبرات تشعر جمهورك بالسرور والبهجة، ويكون - عادة - ذا طابع أقل فى رسميته من النوعين السابقين.

جمع المعلومات:

إذا لم تكن لديك معلومات عن موضوع الحديث، أو كانت معلوماتك قليلة فاتبع ما يلى:

١- شاهد الموضوع على الطبيعة، فإذا كان حديثك عن اعادة تدوير ورق الصحف فأنت بحاجة لزيارة مصنع يقوم بهذه العملية.

٢- استخدم مقتنيات المكتبة، فالكتب والمجلات والصحف والأفلام والخرائط وغيرها تحتوى على ثروة هائلة من المعلومات.

٣- استخدم مصادر المعلومات الإلكترونية الموجودة فى المكتبات الرقمية والإلكترونية أو باستخدام حاسبك الشخصى، ومن بين هذه المصادر: الاتصال المباشر، والأقراص المرنة، والأسطوانات المدمجة، وأقراص الليزر المتراصة (CD-ROM)، والإنترنت، والوسائط المتعددة، والدوريات الإلكترونية، وأقراص الدى فى دى الرقمية.

٤- قم بإجراء مقابلات مع ذوى الخبرة والمعرفة بموضوعك، فإن كان حديثك عن أثر حجم ميزانية التعليم على المدرسة، فأنت بحاجة إلى إجراء مقابلات مع عدد من معلمى المدارس فى المنطقة أو الحى.. «أنظر: دليل مهارات البحث لمعرفة كيفية إجراء البحث».

تنظيم المحتوى:

يتطلب الحديث الناجح - شأن التقرير المكتوب - عناية بتنظيمه فى:

١- مقدمة.

٢- متن.

٣- خاتمة.

أجعل مقدمة حديثك جذابة، تشد انتباه الجمهور، وتخبره بموضوع الحديث بصورة تستميل الجمهور ولا تنفره، فلا تبدأ بالقول: حديثى ينصب على.. وانما افتتح حديثك بنادرة شخصية أو عبارات مؤثرة.

أما متن الحديث وهو صلبه، فقدم فيه نقاطه الرئيسية، ودعم كلا منها بالشواهد والتفاصيل، وتقدم النقاط الرئيسية بعدة وجوه، فقد ترتب حسب الأهمية، الأهم أولاً ثم ما يليه، وقد ترتب زمنياً حسب تسلسل حدوثها، وإذا عرضت لك نقطة تظن أن استيعابها صعب، فحاول أن تبسطها إلى وقائع بسيطة متدرجة، أو الجأ إلى ما يعرفه الجمهور عنها.

وخاتمة الحديث خلاصته وهى آخر فرصة متاحة لك لتحدث انطبعاً عميقاً فى المستمعين، فحاول أن تختم حديثك بأمور تدعو المستمعين إلى التفكير، وقد يفيد فى الخاتمة الاستشهاد باقتباسات من مصادر مهمة أو بأقوال شخصيات مرموقة.

طريقة إلقاء الحديث:

عليك أن تقرر بداية طريقة إلقائك للحديث.. وثمة أربع طرائق:

١- قراءة الحديث من أوراق، أو من حاسب محمول.

٢- استظهار الحديث.

٣- ارتجال الحديث.

٤- الارتجال المعزز.

١- قراءة الحديث:

تبدو عملية سهلة، ومن مزاياها أنها تضمن عدم نسيان نقاط معينة فى الحديث، وملاءمة الحديث للوقت المتاح لك، ولكن لها مساوىء، منها أنك قد تستغرق فى القراءة ولا تواجه الجمهور، وقد تقرأ برتابة تفقده الاهتمام، كما أنه يصعب عليك تعديل محتويات ما تقرأ ليتلاءم مع ردود فعل الجمهور، وعليك إذا اخترت قراءة حديثك أن تكتبه بعناية ودقة، وبعض المتحدثين يكتبون أحاديثهم على بطاقات مستقلة أو صفحات حاسوبية مختلفة، تسمح لهم بمتابعة رد فعل الجمهور عند نهاية كل بطاقة أو صفحة.

٢- استظهار الحديث:

والمراد به حفظ الحديث، وهو عملية صعبة، تستغرق ساعات أو أياماً، تبعاً لطول الحديث، ومن عيوبها أنك قد تنسى عند الالقاء نقاطاً مهمة، كما أنها لا تسمح بتعديلات فى الحديث ليلائم الجمهور، إذا قررت حفظ الحديث يجب عند القائه أن تكون هادئاً وطبيعياً.

٣- ارتجال الحديث:

يندر استخدامه فى الأحاديث الرسمية، ويستخدم فى اجتماعات اللجان والأندية وفرق العمل، ويمتاز بكونه عفوياً وحيوياً، ويلائم - غالباً - مزاج الجمهور، ومن عيوبه: أنه - إذا لم ينظم قبل إلقائه - يؤدى إلى إهمال بعض النقاط، ولذا فإنه يحسن قبل الارتجال أن تنظم أفكارك، وأن تسجل الرئيسى منها فى كلمات على ورقة صغيرة.

٤ - الارتجال المعزز:

وهو صورة وسط بين قراءة حديث مكتوب والارتجال، إذ أنه لا يكتب كاملاً، وانما تكتب نقاطه الرئيسية، والكلمات أو الجمل المفتاحية التى يبدأ بها فى كل نقطة، ومن مزاياه المرونة، إذ أنك تستطيع أن تضيف إليه، أو تحذف منه حسب ردود فعل الجمهور، كما أنه يمكنك من مواجهة الجماهير، وتعرف انطباعاتهم أولاً بأول، ويحتاج الارتجال المعزز إلى جمع معلومات وفيرة، تستخدمها بالقدر الذى تلحظه فى استجابات الجماهير لحديثك.

التدريب على الإلقاء:

وهو ضرورى لكل أشكال الحديث: المقروء، والمرتجل الخالص، والمرتجل المعزز، والتدريب وسيلة فعالة لزيادة الثقة بالنفس، وجذب الانتباه، وهما عاملان مهمان فى التأثير على الجمهور.

كيف تتدرب؟

ابدأ التدريب معتمداً على الخطة الأولية للحديث، استخدم مسجلاً للصوت إن أمكن، ثم استمع إلى إلقائك بصورة ناقدة، ويمكن بعد ذلك أن تلقى الحديث أمام مرآة، وقد تطلب من أحد أصدقائك أن يستمع إليك، وبهذا تستطيع أن تعرف كيف كانت وقفتك، وهل يحتمل أن تكون حركاتك معاونه على التأثير فى الجمهور أو مشتته لانتباهه، هذا، ويؤثر فى مدى نجاح الإلقاء عوامل كثيرة يجب أن تلتفت إليها عند التدريب ومن أهمها: جهارة الصوت، وسرعة الأداء، ونغمة الصوت، ووضوح النطق.

الجهر:

ويقصد به حجم الصوت، والقاعدة الأساسية هى أن تتحدث بصوت يسمعه الجمهور بوضوح، على أن تأخذ فى الاعتبار حجم المكان الذى تتحدث فيه، وهل تستخدم مكبراً للصوت أم لا، وهل يوجد ضوضاء تطغى على صوتك.. وعلى أى حال ينبغى أن تراوح فى حجم صوتك، فقد ترفع صوتك لتؤكد نقطة مهمة، وأحياناً ينخفض الصوت عن قصد لجذب انتباه الجمهور.

السرعة:

حاول أن تضبط سرعتك فى الحديث لتلائم الوقت المتاح لك، وعليك ألا تتكلم بسرعة تتداخل فيها الكلمات، فيصعب تمييزها وفهمها، ويمكن أن تبطىء فى نطق كلمة أو جملة معينة ترى أنها ذات أهمية فى التأثير على الجمهور.

النغمة:

ويقصد بها تنغيم الصوت ليساعد على فهم المعنى، فللسؤال نغمة، وللاستفهام نغمة، وللتعجب نغمة، وللانفعال نغمة، وهكذا.. ولذا عليك فى إلقاء الحديث أن تراوح نغمة الحديث، تجنباً للرتابة، وسعياً للتأثير فى الجمهور.

الوضوح:

انطق الكلمات بأقصى درجة من الوضوح، وأخرج الحروف من مخارجها، فالثاء تنطق بطريقة مغايرة للسين، والذال يغاير نطقها الزاى.

مظهرك وحركاتك:

فى الحديث لهما تأثير فى الجمهور، ارتد الملابس المناسبة للموقف، دون مغالاة أو بهرجة يشتتان انتباه الجمهور، لا تسترح بتراخ على المنصة، وحاول أن تبدو مبتهجاً، وجه بصرك إلى الجمهور، وليس إلى السقف أو الأرض أو النوافذ، وإذا كنت تلقى حديثاً مكتوباً فلا تجعل الأوراق تحجب رؤيتك للجمهور، تساعد الايماءات والحركات فى تأكيد ما تقول، ولكن عليك ألا تسرف فيها، وألا تستخدمها برتابة تجعل الجمهور ينتبه إليها أكثر من انتباهه لما تقول.

الوسائل السمعية والبصرية:

كالخرائط والصور الملونة، والرسوم، والأشكال البيانية والتوضيحية، والنماذج، والشرائح، والأشرطة المسجلة، كلها معينات تجعل حديثك حياً، وتثير انتباه الجمهور، وتساعد على التذكر بصورة أكبر مما لو اقتصر حديثك على الكلمات، وعليك فى اختيار الوسائل التأكد مما يلى: أن تخدم الوسيلة غرضاً محدداً، فنموذج أو مجسم للأذن يفيد أكثر من مجرد رسم للأذن عند شرح أجزاء الأذن

ووظائفها، والاستماع إلى تسجيل للهجات المحلية مفيد عند مناقشة هذه اللهجات.

استخدام الوسائل بقدر حاجتك إليها، دون إسراف، فلا تعرض خريطة لكل افريقيا وأنت تعالج أهم المعارك العسكرية فى الحرب العالمية الثانية.

أختر الوسيلة ذات الحجم المناسب لمشاهدة الجمهور، وضع فى اعتبارك حجم الغرفة وعدد المستمعين.

تدرب على استخدام الوسائل التى تختارها.. وتذكر وأنت تستعمل الوسائل المعينة ما يلى:

١- جهز الوسيلة قبل إلقاء حديثك، واجعلها بعيدة عن أنظار جمهورك، حتى يحين الوقت المناسب لاستخدامها وبهذا تتجنب تشتت انتباه الجمهور.

٢- ثبت الوسائل على حوامل، ولا تمسكها بيدك وأنت تتحدث.

٣- استخدام أية وسيلة يجب أن لا يقطع تواصلك البصرى مع الجمهور.

٤- اختبر مقابس الكهرباء والأجهزة قبل الحديث لتتأكد من سلامتها.

٥- تمرير الوسيلة على الجمهور أثناء الحديث يشتت انتباهه، ويمكن - إذا كان ضرورياً - أن يتم التمرير قبل الحديث أو بعده.

٦- تذكر أن الجمهور هو الغاية، فتحدث إليه وليس إلى الوسيلة.

رهبة المسرح:

مصطلح يشير إلى القلق الذى يعانيه بعض المتحدثين، وقدر من القلق يفيد فى تحقيق النجاح، ولكى تتجنب توتر الأعصاب، انشغل بمتابعة من يتحدثون قبلك، وحين يجىء دورك، خذ نفساً عميقاً، وثق فى نفسك، وتذكر أن الجمهور فى جانبك.. ثم ابدأ حديثك، وستجد أن القلق بدأ يزول.

تأكد أن المستمعين يفهمون ما تتحدث عنه، وأجعل ألفاظك ملائمة لقدراتهم.

فهرس المحتويات